



UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE CIENCIAS VETERINARIAS Y PECUARIAS
ESCUELA DE CIENCIAS VETERINARIAS



**“ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS PRECIOS OBTENIDOS EN EL MERCADO
INTERNACIONAL POR LA CARNE BOVINA CHILENA USANDO LA TÉCNICA DEL
BENCHMARKING”**

Macarena Nicole Navarro Araya

Memoria para optar al Título Profesional
de Médico Veterinario
Departamento de Fomento de la
Producción Animal

PROFESOR GUÍA: DR. MARIO MAINO M.

SANTIAGO-CHILE

2012



UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE CIENCIAS VETERINARIAS Y PECUARIAS
ESCUELA DE CIENCIAS VETERINARIAS



**“ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS PRECIOS OBTENIDOS EN EL MERCADO
INTERNACIONAL POR LA CARNE BOVINA CHILENA USANDO LA TÉCNICA DEL
BENCHMARKING”**

Macarena Nicole Navarro Araya

Memoria para optar al Título Profesional
de Médico Veterinario
Departamento de Fomento de la
Producción Animal

NOTA FINAL:.....

	NOTA	FIRMA
Profesor Guía: Dr. Mario Maino Menéndez:
Profesor Consejero: Dr. Claus Köbrich Gruebler:
Profesor Consejero: Dra. Anita Soto Cortés:

Dedicada a todos los que
nunca dejaron de creer en mi

AGRADECIMIENTOS

Al Dr. Mario Maino, por su infinito apoyo, confianza y comprensión en los momentos que más lo necesité. Por encomendarme a fe ciega el desarrollo del presente estudio y por colaborar en él y promoverlo desinteresadamente. Por su enorme y admirable entrega como profesor y por la generosidad con la que otorga sus conocimientos a todo el que lo necesite, particularmente como he experimentado yo todos estos años bajo su tutoría académica. Por enseñarme el trabajo en el campo y mostrarme lo importante que es el ejercicio de la Medicina Veterinaria en el desarrollo pecuario del país.

Al Dr. Claus Köbrich por compartir conmigo sus conocimientos incondicionalmente, por su rigurosa forma de enseñar, por ser un excelente docente, por sus infinitamente valiosos consejos para la mejora de esta memoria, por la confianza ciega y por el buen humor con el que siempre me ha recibido.

A mis padres, Pedro y Virginia por haberme dado la formación de la cual estoy muy orgullosa, por amarme incondicionalmente tal cual soy, por su apoyo irrestricto y por haberme dado la posibilidad de constituirme como profesional. Por todos los errores que cometimos juntos durante este período, por sanarme todos los días y por poner luz en el camino, por la cordura y la paciencia. Por enseñarme a respetar el trabajo, el esfuerzo, la vida laboral y sobre todo, el respeto hacia las personas, los trabajadores y los animales.

A mi hermano José Luis por marcar la senda profesional que hube de seguir y por mostrarme que la alegría es el mejor antídoto de los malos tiempos. Por guiarme, apoyarme, amarme y aconsejarme, por todos los gustos compartidos y los bellos momentos que siempre vivimos juntos. Porque sin su ayuda no sería la persona que soy y porque sus pasos me han acompañado y lo seguirán haciendo.

Al equipo médico que permite que me levante todos los días, en particular el Dr. Carlos Sagredo y la Ps. Drina Krstulovic que me han devuelto la voluntad de vivir bien y la capacidad de aceptar mi condición como parte fundamental de mi vida.

A Ximena, Francisca, Andrea y María Eugenia, por el eterno amor fraternal que nos tenemos, porque pese a todo nunca me dejaron de lado y porque ha sido hermoso recorrer el camino de la juventud y la Universidad tomadas de la mano y compartir la vida creciendo cada día con la amistad más grande que conocí.

A todos mis compañeros con los que tuve el honor de compartir los años que pasé por la Facultad, por los viajes, las risas, el trabajo, el compañerismo, la solidaridad; el haber crecido y aprendido juntos a formarnos como los profesionales que somos ahora que día a día y desde distintos ámbitos construimos el país.

Macarena Nicole Navarro Araya

RESUMEN

En Chile el proceso exportador de carne bovina comenzó el año 2002, en respuesta a la disminución de la producción de carne nacional principalmente a raíz del proceso importador de carne bovina extranjera desarrollado debido a la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) con MERCOSUR, a partir de ahí las exportaciones mostraron importante desarrollo hasta llegar a exportar Chile 18000 toneladas por un valor de US\$ 30 millones, básicamente debido a la difusión del excelente status sanitario del rebaño nacional y la firma de diversos TLC con muchos países. A partir del año 2006 se reducen de forma importante las exportaciones a causa principalmente de la detención de importaciones desde Brasil y Argentina por brotes de fiebre aftosa. Hasta la actualidad, las exportaciones se han estabilizado alrededor del orden de las 4000 toneladas por motivos que aún no están determinados del todo, incluido las diferencias en los precios de la carne bovina nacional que se presentan entre Chile y sus países competidores.

El objetivo principal de el presente trabajo es realizar un análisis comparativo de los precios de exportación que obtienen los distintos productos cárnicos que exporta Chile versus los precios de exportación de estos mismos productos tanto de los países del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) como Australia y Nueva Zelanda, por constituir la competencia más directa en los mercados internacionales importadores, por tanto que los objetivos específicos incluyen determinar los productos o glosas arancelarias que se exportan en mayor volumen en los mercados internacionales de destino.

Los materiales a utilizar fueron los datos de exportación en volumen y valor de los productos cárnicos de origen chileno y de origen de los países que constituyen la competencia en los mercados importadores seleccionados por las similitudes económicas y de sistemas de producción que fueron enviados hacia la Unión Europea 27 (UE27) y Estados Unidos (EEUU) por resultar ser los mercados más importantes desde el punto de vista del valor que pagan al importar productos cárnicos de origen bovino.

El método utilizado fue el Benchmarking, que corresponde a una herramienta de gestión de la innovación que permite realizar procesos sistemáticos y continuos de comparaciones de

un punto referencial de una organización con los mismos puntos referenciales de otras organizaciones o benchmarks. El tipo de Benchmarking utilizado fue el competitivo, que trabaja con competidores directos de un mismo mercado. Se desarrollaron la fase de planificación, que establece los elementos a comparar, con quienes se va a comparar y se recopila la información, y la fase de análisis en donde se realizan las comparaciones propiamente tal.

Los principales resultados de este trabajo indicaron que a la Unión Europea se exportan alrededor de 1950 toneladas que corresponde a la cuota libre de arancel que le ofrece UE27 a Chile en la actualidad, por otra parte se determinó que el producto que se exporta en mayor volumen y con una participación sobre el total de productos cárnicos exportados que oscila entre el 70 y el 90% a lo largo de los años estudiados corresponde a cortes sin hueso, frescos o refrigerados. Si se estudia el ranking de precios de este producto se observó que Chile se ubicó en el sexto lugar con un precio promedio de 5,87 €/kg, un poco por sobre el precio promedio de venta de este producto que fue de 5,37 €/kg pero muy por debajo del primer lugar que lo obtuvo Nueva Zelanda con 7,75 €/kg, otro aspecto importante es que Argentina, a pesar de sus restricciones arancelarias y sanitarias obtiene el segundo lugar con 7,17 €/kg. Por otro lado se estableció que del total de productos cárnicos exportados Chile no participa en la exportación de tres de ellos: medias canales, medias canales congeladas y lenguas, en donde los países que obtuvieron los mejores precios fueron Argentina, Uruguay y Brasil, respectivamente.

Por otro lado se estableció que los mercados más relevantes en cuanto a volumen respecto de los países constituyentes de la Unión Europea a los cuales Chile exporta productos cárnicos fueron Alemania y el Reino Unido, sin embargo los países que pagan los valores más altos por volumen fueron los Países Bajos y España, aunque se les exporta en baja cantidad.

Respecto a la situación comercial con Estados Unidos los productos más vendidos en cuanto a volumen en los años estudiados fueron los cortes sin hueso congelados, con una

participación sobre el total de productos exportados de más del 80%, cuyo precio promedio de venta fue de 2,97 US\$/kg. y en donde Chile registró el precio más alto con 3,3 US\$/kg.

Se concluyó que Chile presentó un bajo precio en el producto más vendido hacia la Unión Europea, ocupando el sexto lugar en el ranking de precios, esto es hubo cinco países a los que se les pagó un precio mayor por la importación de cortes sin hueso frescos o refrigerados pese a que carecen de preferencias arancelarias y a su vez deben pagar el 20% de lo correspondiente a la Cuota Hilton.

Para el caso de Estados Unidos, Chile lideró el ranking de precios de los productos que se exportan en mayor volumen que fueron los cortes sin hueso congelados, sin embargo el precio de venta es considerablemente bajo en relación a los precios pagados por la Unión Europea por los productos exportados, lo que indica que la exportación de productos cárnicos bovinos hacia Estados Unidos no constituye un negocio de preferencia pese a las amplias facilidades tanto de cuota como de arancel que se le otorga a Chile.

SUMMARY

In Chile, the exportation process of bovine meat began at the year 2002 in response to the decrease of national meat production mainly because of the importation process of foreign bovine meat due to the Free Trade Agreement (FTA) with MERCOSUR, then the exports showed an important development until reach chilean exports 18 millions tones for a value of 30 million dollars basically due to the diffusion of the excellent sanitary status of the national cattle and the signature of several FTA with many countries. From the year 2006 the exports were reduced in an important way because of the stop of imports from Brazil and Argentina due to an outbreak of foot and mouth disease and until present, the exports have stabilized around 4000 tones for reasons not fully determined, included the differences in prices of national bovine meat versus the countries that are the most direct competition in the international markets.

The main goal of this study is to perform a comparative analysis of the exports prices that obtained the different meat products that are exported by Chile versus those exported by the countries of MERCOSUR, Australia and New Zealand, because they are the most direct competition in the import markets selected. The specifics goals include determine the products or glosses tariff that are exported in major volume in the international target markets.

The materials used in this study were the exports data in volume and value for the meat products from Chile and the countries that are the direct competition due to economic and production systems similarities that are sent to the European Union 27 (EU27) and United States (USA) because they are the most important import markets because of the high price paid for the import meat bovine products.

The method used was Benchmarking that is an innovation management tool that allow to perform systematic and continuous process of comparisons of references points of an organization with the same references points of other organizations or benchmarks. The kind of Benchmarking used was competitive Benchmarking that works with the direct

competitors of a same market. The phases that were developed were planning, that set the elements to compare, with who are going to be the comparisons and the information is collected, and also analysis in which comparisons are made.

The main results of this study indicated that to the EU27 Chile exports around 1950 tones corresponding to the duty free quota that offer the European Union for Chile. Moreover the product that is exported in major volume and that its participation over the total of meat products exported oscillates between 70 and 90% throughout the years in study corresponds to fresh or chilled bovine meat, boneless. If the ranking of prices for this product is studied was observed that Chile took the sixth place with an average price of 5,87 €/kg slightly above the average selling price for this product that was 5,37 €/kg but well below the first place that was New Zealand with a price of 7,75 €/kg; another important thing is that Argentina, despite its tariff and sanitary restrictions obtained the second place with 7,17 €/kg. Secondly, of the total of meat product exported, Chile does not participate in the export of three of them: half carcasses, frozen bovine carcasses and tongues, in which the countries that obtained the best prices were Argentina, Uruguay and Brazil respectively.

On the other hand is established that the most relevant markets in volume respect to the countries that constitute the European Union in which Chile export national meat products were Germany and the United Kingdom in volume, so that the countries that pay the highest value per volume were Netherland and Spain although the export to these countries is in a low quantity.

Respect to the commercial situation with United States of America the most sold products in terms of volume were frozen, boneless bovine cuts, with a participation over the total exported more that 80%, which average selling price was 2,97US\$/kg. and Chile obtained the first place of the price ranking with a value of 3,30US\$/kg.

In this study was concluded that Chile has presented a low price in the most sold product to EU27, occupying the sixth place in the price ranking which means that there was five countries who are paid highest prices for this product although their lack of tariff preferences and beside they must pay the 20% corresponding to the Hilton Quota. For the case of USA Chile lead the price ranking of the products exported in major volume however the average selling price for this product is considerably lower than those for the meat products exported to the EU27, which indicates that the export of bovine meat product to USA does not constitute a preferential business despite the extensive preferences of tariff and quota that is given to Chile.

INDICE

<u>CONTENIDO</u>	<u>PÁGINA</u>
1. Introducción	1
2. El sector bovino nacional	2
3. El método Benchmarking	4
4. Objetivo General	7
5. Objetivos Específicos	7
6. Materiales y método	8
6.1. Materiales	8
6.2. Método	10
7. Resultados	11
7.1 Exportaciones chilenas	11
7.2 Análisis comparativo de precios de exportación hacia UE y EEUU	16
8. Discusión	39
9. Conclusiones	43
10. Bibliografía	45

1. INTRODUCCIÓN

El sector bovino de carne nacional contribuye de manera importante a la economía del país. A pesar de su potencial de aumentar significativamente su participación en la economía nacional en la última década lo disminuyó. La principal dificultad que enfrentó la producción nacional fue la pérdida de participación en el mercado interno, debido al aumento exponencial de importaciones desde países con precios muy inferiores a los de Chile. Esto determinó una caída en los precios internos y afectó los retornos a las explotaciones (FIA, 2003). Asimismo, su escasa inserción en los mercados externos también ha constituido un obstáculo para el desarrollo del sector. La estrategia que el Ministerio de Agricultura ha planteado para el sector para revertir esta situación se podría sintetizar de la siguiente manera “aumento de la productividad liderada por un incremento de las exportaciones” (Maino, 2008). Este esfuerzo exportador debería extenderse hacia procesos incipientes como la demanda por carnes de calidad superior o al menos con algún grado de agregación de valor.

La forma mediante la cual se puede materializar la estrategia definida tiene en la innovación su eje principal, entendida como el “identificar” un producto nuevo que podemos hacer o una nueva forma de hacer un producto o un modelo de negocio diferente, pero, cualquiera sea la opción, **“más valorado y mejor retribuido”** (Bernard, 2007).

El desafío que plantea el presente trabajo es potenciar el proceso exportador teniendo a la innovación como causa principal. Para ello se plantea aplicar una herramienta de gestión de la innovación como es el Benchmarking al proceso comercial exportador de nuestro país con miras a ver su comportamiento y descubrir eventuales brechas en dicho proceso que iluminen espacios de innovación.

2. EL SECTOR BOVINO NACIONAL

La masa bovina nacional se sitúa en alrededor de los 3.700.000 conforme al censo agropecuario del año 2007, y se encuentra fuertemente concentrada entre las regiones VIII del Bío Bío y X de Los Lagos (60% del censo, aproximadamente). Se menciona un aumento en el stock de bovinos del orden del 17% entre los censos del año 1976 y 1997 y esta cifra representa una caída del 9% entre el censo del año 1997 y 2007 (ODEPA, 2007).

En la producción de carne bovina nacional se pueden ver tres grandes momentos a partir del año 1995. En primer lugar una caída importante de la producción en el sub periodo 95-2003 explicado fuertemente por el mejor precio de los productos sustitutos como son la carne de pollo y la carne bovina importada como competidor. A partir del 2003 se revierte la tendencia y se inicia un crecimiento de la producción hasta el año 2006 fecha en la cual se reinicia la tendencia a la baja (cuadro 1). La explicación a estos dos últimos hechos se encuentra en la puesta en marcha del proceso exportador y su posterior estancamiento producto de la devaluación del peso sumado al problema de Fiebre Aftosa que tuvieron los países del MERCOSUR y la crisis subprime a nivel mundial.

Cuadro 1. Producción de carne bovina nacional por año (miles de toneladas de carne en vara).

Año	Producción de carne bovina
1995	257
2002	199
2003	191
2004	208
2005	215
2006	238
2007	242
2008	240
2009	218
2010	211
2011	173

Fuente: ODEPA, 2012.

Como se comentaba, la opción que tomó el sector para enfrentar los problemas de competitividad fue abrirse al mercado internacional. Como se ve a partir del periodo 2003-2005 las exportaciones de carne bovina crecieron a tasa muy altas (cuadro 2) lamentablemente a partir de 2006 las exportaciones sufren un freno importante hasta ubicarse en torno a las 4000 Ton.

Ahora bien el sector mantiene a la apuesta exportadora como el eje central de su estrategia de desarrollo en virtud de lo cual se han implementado una serie de medidas que apuntan a reforzar esta opción (Maino, 2008).

Cuadro 2. Exportaciones de carne bovina nacional según principales países de destinos del año 2004 al 2011.

Destino	Cantidad (toneladas de carne en vara)								Valor (Miles de US\$ FOB)							
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
México	4.450	11.007	3.563	2.380	689	479			11.004	27.829	8.684	6.443	1.938	1.347		
Cuba	3.242	2.679	2.034	1.595	381	390	337	592	5.791	4.777	4.032	3.221	1.100	1.237	987	2.134
Alemania	147	450	472	685	1.251	1.050	1.219	1.310	817	2.633	3.015	5.248	14.442	7.706	11.193	14.320
E.E.U.U.	0	0	104	1.093	795	747	1.344	668	0	0	261	3.893	3.737	2.206	5.904	4.007
Reino Unido	124	960	1.078	1.031	169	734	412	105	634	5.014	6.593	7.328	1.953	4.748	3.105	1.313
Japón	753	3.190	575	705	164	119		51	3.365	12.410	2.384	3.597	876	426		304
España	0	0	23	39	55	94	200	47	0	0	220	363	567	1.047	1.825	1.087
Otros países	305	463	378	545	1.000	1.569	1.104	652	1.338	1.796	1.543	1.543	7.493	8.371	10.350	3.798
Total	9.021	18.749	8.227	8.073	4.505	4.490	4.921	4.047	22.949	54.404	26.732	33.157	32.106	24.268	34.537	30.289

Fuente: Boletín de la carne bovina: tendencias de producción, precios y comercio exterior ODEPA 2010, 2011, 2012. Situación de la carne bovina nacional ODEPA 2006, 2009.

Una de las formas de determinar cuán bien lo está haciendo el país en cuestión en materia de exportación y de encontrar los puntos débiles al compararlo con otros países exportadores es utilizando la técnica del Benchmarking.

3. EL MÉTODO BENCHMARKING

Esta metodología también llamada evaluación comparativa no es sencilla de definir pero en términos generales corresponde a un proceso sistemático y continuo para evaluar comparativamente los productos, servicios y procesos de trabajo que realizan las organizaciones. Consiste en tomar comparadores o “*benchmarks*” para los productos, servicios y procesos de trabajo de las organizaciones que evidencien las mejores prácticas sobre el área de interés, con el propósito de transferir el conocimiento de las mejores prácticas y su aplicación (Wikipedia, 2012). La idea de *Benchmarking* tiene características fundamentales, como el hecho de que es una indispensable herramienta para la gestión de la innovación de un proceder productivo, que sirve para confrontar las propias cualidades positivas que pueden ser la eficacia y la calidad de la producción, por ejemplo. El fin de las comparaciones es implementar en los procedimientos de la empresa los aspectos más positivos de ser mejorados en el proceso productivo y guardar cuidado de los ítems mal evaluados. Lo relevante es que el método *Benchmarking* sea adaptado a las necesidades y competencias de la empresa o proceso productivo y sea visto como parte primordial de una estrategia cuyos puntos a comparar son trascendentes de forma transversal a la organización por lo cual su mejora se amplifica a todo el proceso (Anón., s/f).

Se describen cuatro tipos de *Benchmarking*, según cuales sean los elementos a comparar (Bakouros, s/f):

- a. *Benchmarking* interno: Corresponde a la comparación entre diferentes unidades de operación o de ejecución dentro de una misma organización. La disponibilidad de información debiera ser total por consiguiente muy expedito y fácil de realizar.

- b. Benchmarking competitivo: Consiste en la forma más objetiva del Benchmarking, realiza comparaciones de los procesos de una organización con los competidores directos en un mismo mercado, con lo cual se evidenciarían las ventajas y desventajas comparativas con estos competidores. Puede ocurrir que haya poca accesibilidad a la información de los procesos de los competidores a evaluar.
- c. Benchmarking funcional o de la industria: En vez de comparar con competidores directos se identifican competidores funcionales o líderes de la industria incluso si se trata de rubros distintos, siempre que no compartan el mismo mercado. Tiende de hecho a promover la investigación y el resultado es positivo, pues se genera una retroalimentación hacia ambas partes.
- d. Benchmarking genérico o de proceso: Se trata de comparar aspectos de las operaciones que son comunes a varias industrias (por ejemplo, la distribución del producto), y ofrece la posibilidad de aprender e implementar prácticas asociadas a dichas operaciones que ni siquiera se han considerado en el rubro de la empresa investigadora.

Para realizar un *Benchmarking* de manera adecuada, se deben cumplir las siguientes etapas (Bakouros, s/f).

- a. Planificación del proyecto: Esta etapa consiste en identificar y elegir los aspectos estratégico o puntos referenciales del proceso que se va a comparar y con quiénes se va a comparar, formar equipos y líderes de trabajo y definir el método para la recopilación de datos propiamente tal, que pueden provenir del dominio público, de investigaciones o del análisis directo del producto que se busca comparar.
- b. Análisis de datos: En esta etapa se compara el proceso con los competidores, analizar las diferencias de ejecución, adquirir y preparar ideas y soluciones, o sea caracterizar la diferencia que se establece entre los competidores y el producto. A partir de ello se identifica cuál es el objetivo para aumentar la productividad y anular la brecha comparativa.

- c. Integración: En esta fase se utilizan los resultados del Benchmarking para proyectar objetivos operacionales para el cambio.

- d. Acción: Es la etapa en donde se materializan los hallazgos obtenidos en el proceso de Benchmarking. De esta manera se deben establecer objetivos y planes de trabajo. Un aspecto final posterior a todo lo mencionado y de importancia consiste en recalibrar los benchmarks para mantenerlos actualizados de manera tal de mantener metas fijas a estándares cada vez superiores y así darle la continuidad y la institucionalización que el método de Benchmarking requiere.

4. OBJETIVO GENERAL

- Realizar un análisis comparativo de los precios de exportación que alcanzan los productos de carne bovina nacional en los mercados internacionales de destino.

5. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Diagnosticar la situación comercial actual de Chile mediante la estimación de la evolución de los precios de exportación de los productos cárnicos que envía en los mercados externos más importantes, Estados Unidos y Unión Europea.
- Observar el progreso de los precios de exportación de los países que son la competencia más directa en dichos mercados, comparando su situación con la chilena.
- Observar y calificar la situación de Chile en relación a ranking de los países exportadores más importantes de cada glosa de carne bovina.
- Determinar los países que podrían constituir los mercados más idóneos para que sean comercializados los productos de mayor y mejor elaboración en Chile, dentro de la Unión Europea.
- Determinar los productos bovinos de origen chileno más competentes en el mercado exterior de USA y la UE, según su volumen y precio de exportación.
- Evaluar la calidad de logros en materia de precios de exportación de carne bovina en la última década y las estrategias que han dado frutos positivos en esta materia.

6. MATERIALES Y MÉTODOS

6.1. Materiales:

Para dar efecto a este estudio, se utilizaron los datos de precios y cantidades de exportación de carne bovina de Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay (como integrantes del Mercado Común del Sur, MERCOSUR), Chile, Australia y Nueva Zelanda, que enviaron productos hacia la Unión Europea 27 (UE27) y Estados Unidos (EEUU), desde el año 2003 hasta el año 2010. Las fuentes de información fueron:

- a. Página web del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (*United State Department of Agriculture*) www.fas.usda.gov
- b. Página web de la Oficina de Estadística para la Unión Europea (*Statistical Office of the European Communities*)
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>.

Los productos analizados corresponden a los agrupados bajo las siguientes glosas o códigos arancelarios (cuadro 3).

Cuadro 3. Glosas arancelarias descritas según código, nombre y descripción.

Código	Nombre	Descripción
020110	Medias canales	Canales y medias canales bovinas
020120	Cortes con hueso refrigerados	Cortes de bovino con hueso, fresco o refrigerado
020130	Cortes sin hueso refrigerados	Cortes de bovino deshuesados, fresco o refrigerado
020210	Medias canales congeladas	Canales y medias canales bovinas congeladas
020220	Cortes con hueso congelados	Cortes de bovino con hueso congelados
020230	Cortes sin hueso congelados	Cortes de bovino deshuesados congelados
020610	Despojos refrigerados	Despojos comestibles de bovino, fresco o refrigerado
020621	Lenguas congeladas	Despojos comestibles, lenguas bovinas congeladas
020622	Hígados congelados	Despojos comestibles, hígados bovinos congelados
020629	Otros despojos congelados	Despojos comestibles de bovino (otros) congelados
021020	Carne curada	Carne bovina curada
160250	Despojos preparados	Carne bovina, despojos comestibles excluyendo hígados, preservados o preparados

6.2. Método:

Para organizar la información y obtener resultados se usó el método *Benchmarking* en sus etapas de planificación y análisis.

- a. Planificación del proyecto: Se determinaron como benchmarks los países constituyentes del MERCOSUR, esto es Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay además de Australia y Nueva Zelanda, debido a las similitudes en el nivel económico con los primeros países y la similitud en los sistemas de producción con los países oceánicos. Los elementos a comparar fueron los precios de exportación que alcanzaron los productos cárnicos de origen bovino de estos países en el mercado de la UE27¹ y EEUU, por ser los mercados de mayor valor.
- b. Análisis de datos: Esta etapa se analizaron los volúmenes y valores exportados hacia la UE27 y EEUU por Chile para los distintos productos en los años mencionados. Se analizaron de igual manera los volúmenes y valores exportados por Chile hacia los distintos países de la UE27 en donde se comercializan productos cárnicos nacionales. Por último se compararon los precios que alcanzaron dichos productos tanto en UE27 como en EEUU provenientes de los benchmarks antes establecidos, diferenciando los productos en los que Chile sí participa de los que no. Los datos de la investigación para la obtención de los resultados se dispusieron en cuadros Excel 2007 y gráficos que conservaron la información de los volúmenes y valores exportados hacia la UE27 y EEUU y los precios por kilogramo de cada producto exportado. Estos cuadros sirvieron para realizar las comparaciones pertinentes, establecer rankings y determinar líderes en ventas de exportación, como a su vez caracterizar el sitio que ocupa Chile dentro de dichas escalas y situarlo dentro de un contexto histórico de las exportaciones.

7. RESULTADOS

7.1. Exportaciones chilenas

7.1.1. Volumen exportado a la Unión Europea y a Estados Unidos

En el período estudiado, Chile exportó hacia UE27 12.078 toneladas en sus distintas modalidades. Los volúmenes totales para cada año oscilan alrededor de las 1.800 toneladas. La glosa correspondiente a cortes sin hueso refrigerados, evidenció el mayor volumen durante los años mencionados, por lo que correspondió a la glosa más vendida para el período estudiado. Los cortes con hueso refrigerado y cortes con hueso congelados tendieron al crecimiento durante el período aludido. A diferencia, los cortes con hueso congelados y otros despojos congelados presentaron disminuciones con recuperaciones posteriores. El resto de las glosas tanto no presentaron participación o mostraron una participación irregular durante la etapa (cuadro 4).

Cuadro 4. Volumen de exportación de carne bovina nacional enviado hacia UE27 para cada producto por año estudiado (t).

Producto	Cortes con hueso refrigerados	Cortes sin hueso refrigerados	Cortes con hueso congelados	Cortes sin hueso congelados	Otros despojos congelados	Otros	Total
Años							
2003	10	241	0	0	62	0	314
2004	17	267	13	0	165	23	484
2005	8	1288	1	10	332	0	1638
2006	15	1482	1	13	3	0	1514
2007	24	2049	11	16	4	48	2151
2008	47	1532	30	224	1	24	1857
2009	59	1979	11	3	1	0	2053
2010	92	1324	65	380	4	0	1865

El proceso exportador hacia EEUU comienza el año 2006 debido a que la entrada en vigencia del TLC ocurrió el año 2004. Chile exportó hasta el año 2010 hacia EEUU 386 toneladas de carne bovina en sus distintas modalidades. La glosa que se exporta en mayor volumen correspondió a cortes sin hueso, congelados. Tanto los cortes con hueso congelados como cortes sin hueso congelados, a sus respectivos niveles, tuvieron cantidades que tendieron al alza, sobre todo en los últimos años. A su vez los cortes sin hueso refrigerados, otros despojos congelados y cortes con hueso congelados presentaron tendencias a la disminución a partir del año 2008 aunque se observó una recuperación posterior. El resto de los productos no tuvieron participación en la exportación o su participación fue irregular (cuadro 5).

Cuadro 5. Volumen de exportación de carne bovina nacional enviado hacia EEUU para cada producto por año estudiado (t).

Producto	Cortes sin hueso refrigerados	Cortes con hueso congelados	Cortes sin hueso congelados	Otros	Total
Año					
2003	0	0	0	0	0
2004	0	0	0	0	0
2005	0	0	0	0	0
2006	0	0	8	0	8
2007	25	1	89	3	118
2008	0	0	53	1	54
2009	1	1	59	0	61
2010	17	7	117	6	147

Dos aspectos se deben destacar de estos resultados, primero que la exportación hacia UE27 se observa a lo largo de todos los años estudiados, a diferencia de EEUU hacia donde las exportaciones de carne nacional comenzaron el año 2006; segundo que el tipo de producto

más exportado hacia UE27 corresponde a cortes sin hueso refrigerados mientras que para EEUU el producto más vendido en volumen son los cortes sin hueso congelados.

7.1.2 Valores de las exportaciones hacia UE27 y EEUU

En total del período analizado, Chile exportó €70.587.877 en sus diversas presentaciones hacia UE27. Los cortes sin hueso refrigerados son los que presentaron mayores valores, convirtiéndose en la glosa arancelaria más importante. Los cortes con hueso refrigerados y los cortes con hueso congelados presentaron en general tendencia hacia el crecimiento, a diferencia de los cortes sin hueso congelados y otros despojos congelados cuya tendencia a la disminución a lo largo del período se evidencia principalmente en los años 2007 y 2009, respectivamente. El resto de los productos carecieron de participación en la exportación o los valores son dispares durante el período estudiado (cuadro 6).

Cuadro 6. Exportaciones chilenas de carne bovina a UE27 según producto y año (€).

Producto	Cortes con hueso refrigerados	Cortes sin hueso refrigerados	Cortes con hueso congelados	Cortes sin hueso congelados	Otros despojos congelados	Otras	Total
Año							
2003	61461	1202068	0	0	31980	0	1295509
2004	110735	1173990	83565	0	80353	15686	1464329
2005	91953	5820840	4557	50696	182860	1981	6152887
2006	151070	7746425	7925	63733	23705	0	7992858
2007	219934	11639083	47205	0	34020	183971	12124.213
2008	507946	13372230	56947	1420280	9886	64970	15432259
2009	571611	10862467	22091	1254686	2271	0	12713126
2010	931884	10489092	371629	1609270	10380	621	13412876

Chile exportó hacia EEUU US\$16.244.172 en el período estimado. Los cortes sin hueso congelados fueron incrementando su valor, llegando a ser el producto con mayores valores en dólares para la exportación durante este período. Se observa que los cortes sin hueso refrigerados, cortes con hueso

congelados y otros despojos congelados tendieron a la disminución aunque presentaron repuntes para el año 2010. Los demás productos no participaron en la exportación y presentaron valores inconstantes (cuadro 7).

Cuadro 7. Exportación de carne bovina chilena hacia EEUU según producto y año (US\$).

Producto	Cortes	Cortes	Cortes	Otros	Total
	sin hueso	con hueso	sin hueso		
	refrigerados	congelados	congelados		
Año					
2003	0	0	0	0	0
2004	0	0	0	0	0
2005	0	0	0	0	0
2006	0	0	209695	0	209695
2007	1260241	21590	2783878	107913	4173622
2008	1937527	3028	1914126	39745	3894426
2009	20174	67508	1768747	0	1856429
2010	865000	324000	4786000	135000	6110000

7.1.3. Exportaciones chilenas hacia los países de la Unión Europea.

El Reino Unido mantuvo la preponderancia de los volúmenes exportados hasta el año 2008, en donde cae al 2º lugar de las exportaciones de carne chilena y Alemania pasa del segundo al primer lugar, convirtiéndose finalmente en el socio comercial más importante para Chile en cuanto a volúmenes exportados. Los Países Bajos presentaron una tendencia al alza con el transcurrir de los años, al igual que España, aunque este país ha tenido un crecimiento constante de sus importaciones de carne bovina nacional en el tiempo (cuadro 8).

Cuadro 8. Exportaciones chilenas de carne bovina hacia la UE27 según año y país de destino (t).

País	Alemania	Italia	Países Bajos	España	Reino Unido	Otros	Total
Año							
2003	236	0	77	1	0	0	314
2004	357	0	3	0	124	0	484
2005	717	0	34	3	885	0	1639
2006	420	19	12	23	1.039	0	1513
2007	734	2	250	42	1.077	48	2153
2008	1.229	146	215	51	181	38	1860
2009	1.161	123	163	122	735	38	2342
2010	1.124	2	157	184	381	45	1893

En total, se puede observar que Chile exportó €131.882.941 contando los países dentro de la UE27 que participaron en la importación de productos cárnicos desde Chile durante los años 2003 al 2010. Los países que presentaron los valores de exportación más alto son el Reino Unido y Alemania, que manifestaron importaciones sistemáticas a lo largo del período, en contraparte de los Países Bajos y España, que teniendo el mismo comportamiento exhibieron valores totales menores (cuadro 9). Por otro lado, otros países como Suecia, Portugal, Francia y Dinamarca, a pesar de no presentar valores importantes se debe mencionar que comienzan su participación de forma activa a partir del año 2008.

Cuadro 9. Valores de exportación de carne bovina chilena hacia UE27 según año y país de destino (€).

País	Países				Reino		Total
	Alemania	Italia	Bajos	España	Unido	Otros	
Año							
2003	903.220	0	388.011	4.278	0	0	1.295.509
2004	904.342	0	290.060	0	530.467	530.467	2.255.336
2005	2.070.884	0	169.607	20.980	3.891.416	3.891.416	10.044.303
2006	2.310.579	105.597	57.381	190.302	5.328.427	5.328.427	13.320.713
2007	4.393.966	34.221	1.539.068	351.229	5.704.550	5.704.550	17.727.584
2008	10.388.523	772.831	2.125.438	399.178	1.491.657	1.491.657	16.669.284
2009	6.332.804	683.525	1.002.977	1.005.514	3.307.565	3.307.565	15.639.950
2010	7.929.161	0	1.352.178	1.418.251	22.115.336	22.115.336	54.930.262

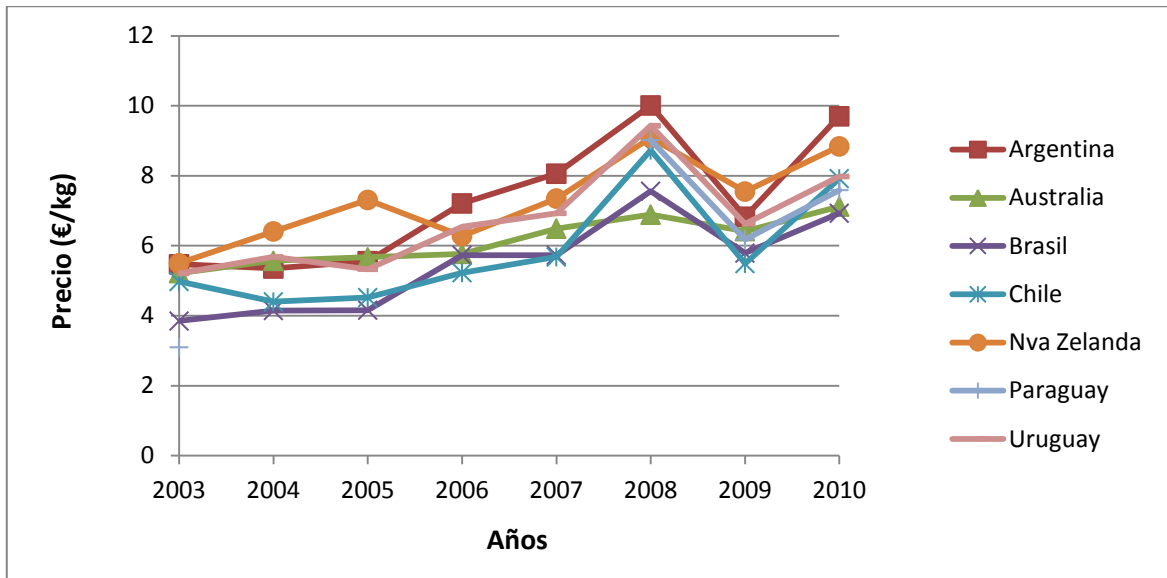
7.2 Análisis comparativo de precios de exportación hacia UE27 y EEUU

Para hacer un análisis comparativo, se procedió a comparar los precios obtenidos por las exportaciones chilenas a la UE27 y a EEUU con aquellas enviadas por otros países.

7.2.1. Exportaciones de productos cárnicos bovinos hacia UE27 ordenados según participación en el volumen total exportado en los productos en que Chile participó en los años estudiados.

Respecto al precio de exportación de cortes de bovino sin hueso, refrigerados, la cual fue la glosa que se exportó en mayor cantidad hacia UE27 (84,1%), Chile alcanzó el 6º lugar en el ranking de precios de exportación con un valor promedio de 5,87 €/kg. frente a los otros países incluidos en la comparación cuyo líder fue Nueva Zelanda con un precio promedio de 7,29 €/kg (gráfico 1).

Gráfico 1. Precio de exportación a UE27 de cortes sin hueso refrigerados según país exportador y año (€/kg.).



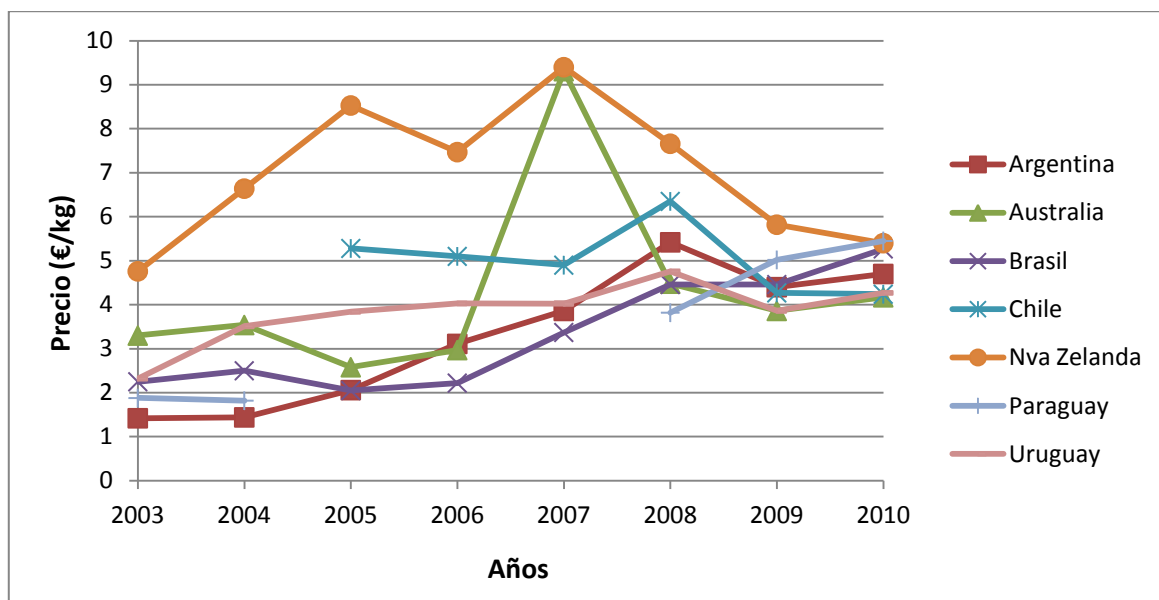
Para esta glosa, los países que obtuvieron mejores precios de exportación fueron Nueva Zelanda y Argentina. Estos países se caracterizaron por haberle exportado a todos los países de la Unión Europea en todos los años, pero en mayor cantidad Nueva Zelanda al Reino Unido, Holanda, Alemania, además Bélgica (Nueva Zelanda) e Italia (Argentina). Todo lo anterior a diferencia de cómo exportó Chile, que lo hizo en mayor cantidad hacia Holanda, España e Italia, mientras que exporta en cantidad media al Reino Unido y Alemania y en cantidad mínima a Bélgica.

Los países de la UE27 que más pagaron tanto a Nueva Zelanda como a Argentina durante el período que comprende el estudio fueron Reino Unido, España, Holanda, Italia, Alemania, Bélgica, en ese orden de importancia, mientras que para Chile los países que más pagaron coincidieron con aquellos a los que Chile exportó en mayor cantidad, además de Alemania que se observa obtuvo el valor más alto durante el período.

Al respecto de la exportación de cortes sin hueso congelados se observa que correspondieron al segundo lugar en cuanto al volumen total de exportación (5,3%),

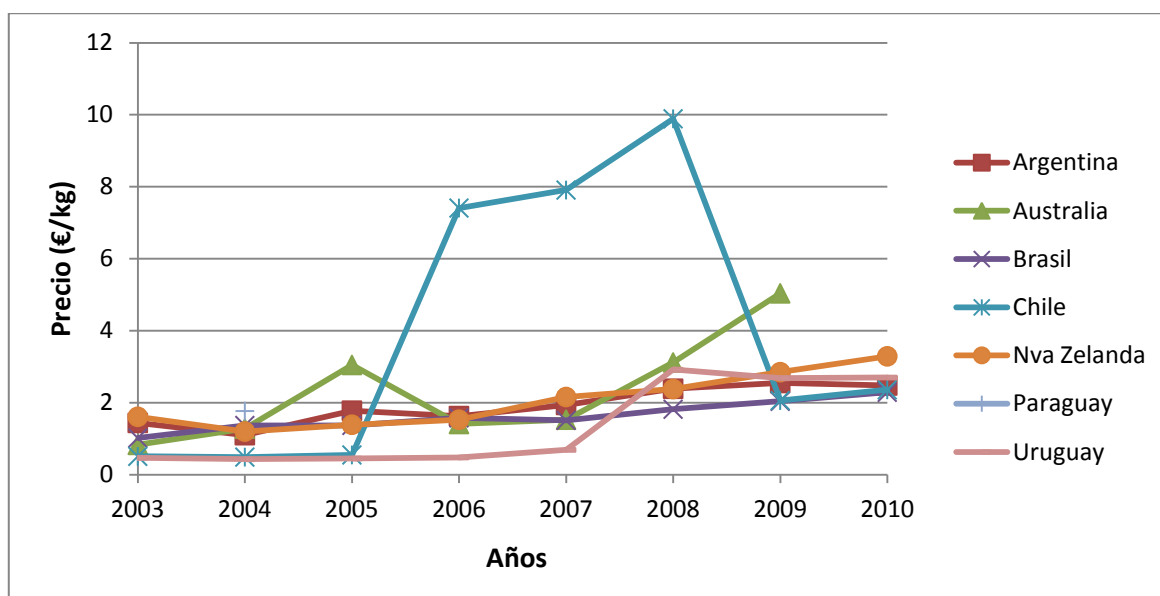
logrando el 2º lugar con un precio promedio de 5,02 €/kg. a continuación de Nueva Zelanda, que lideró con un precio promedio de 6,96 €/kg. (gráfico 2).

Gráfico 2. Precios de exportación a UE27 de cortes sin hueso congelados según país de origen y año (€/kg.).



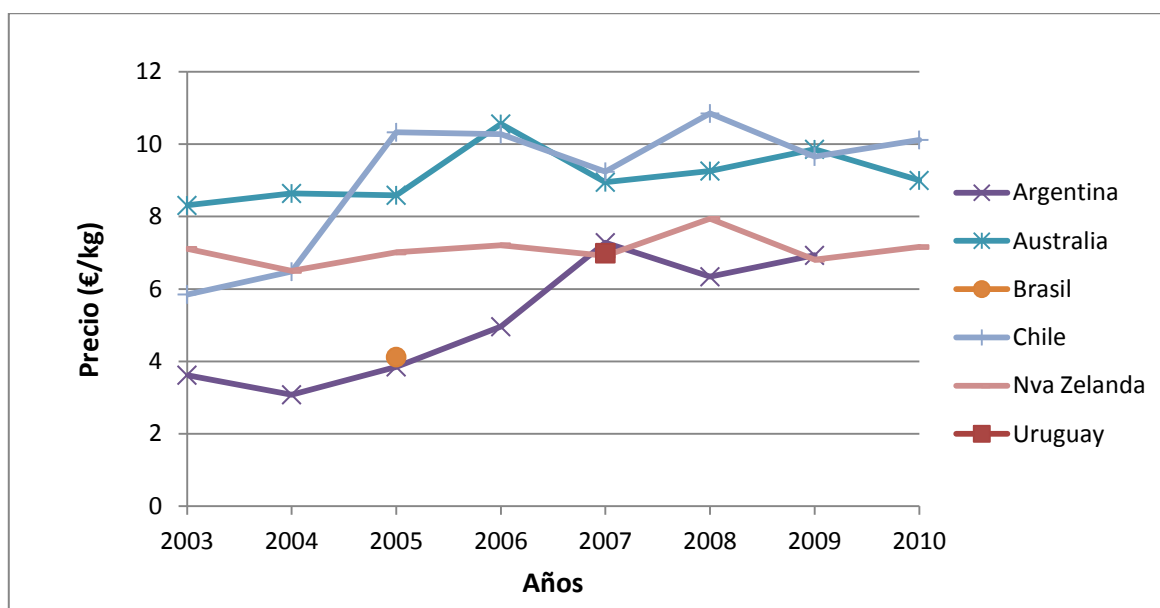
En la exportación de otros despojos congelados se observa homogeneidad en la mayoría de los países que participaron en los precios de exportación con un bajo valor. Esta glosa representó el 4,8% del volumen total exportado. Chile se ubicó en el 1º lugar con un precio promedio de 3,9 €/kg. (gráfico 3), aunque presentó tres precios que sobresalen y corresponde a una baja en los volúmenes de exportación versus un valor que se mantuvo alto.

Gráfico 3. Precios de exportación a UE27 de otros despojos congelados según país de origen y año (€/kg.).



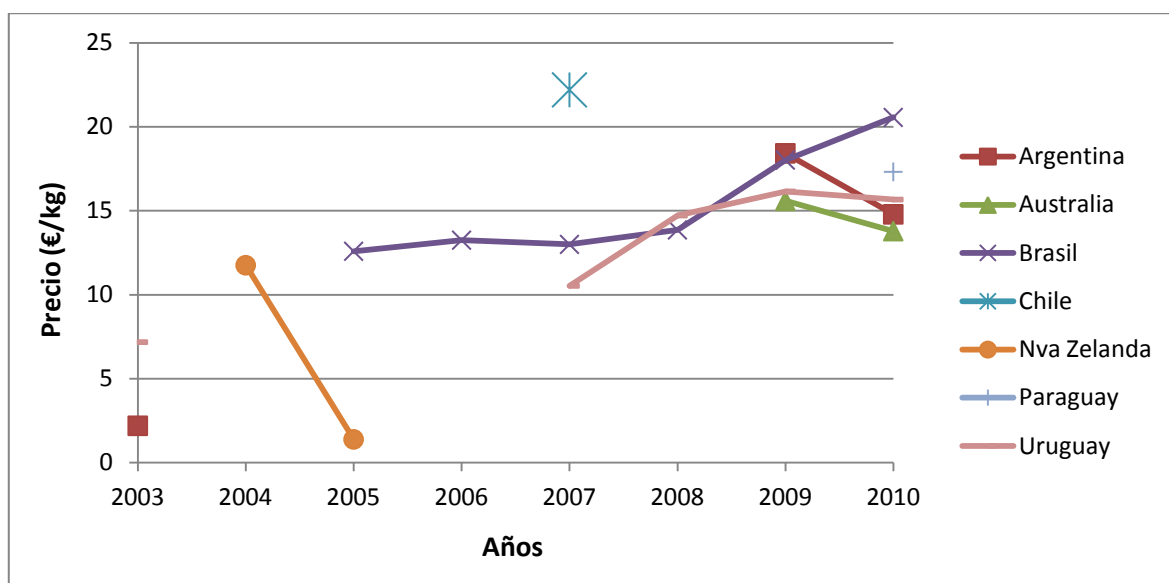
Se observa que el precio de exportación chileno de cortes con hueso refrigerados llegó al 2º lugar con un promedio de 9,10 €/kg, detrás de Australia con 9,15 €/kg. (gráfico 4). Este producto correspondió al 2,3% del volumen total exportado.

Gráfico 4. Precio de exportación a UE27 de cortes con hueso refrigerados según país de origen y año (€/kg.).



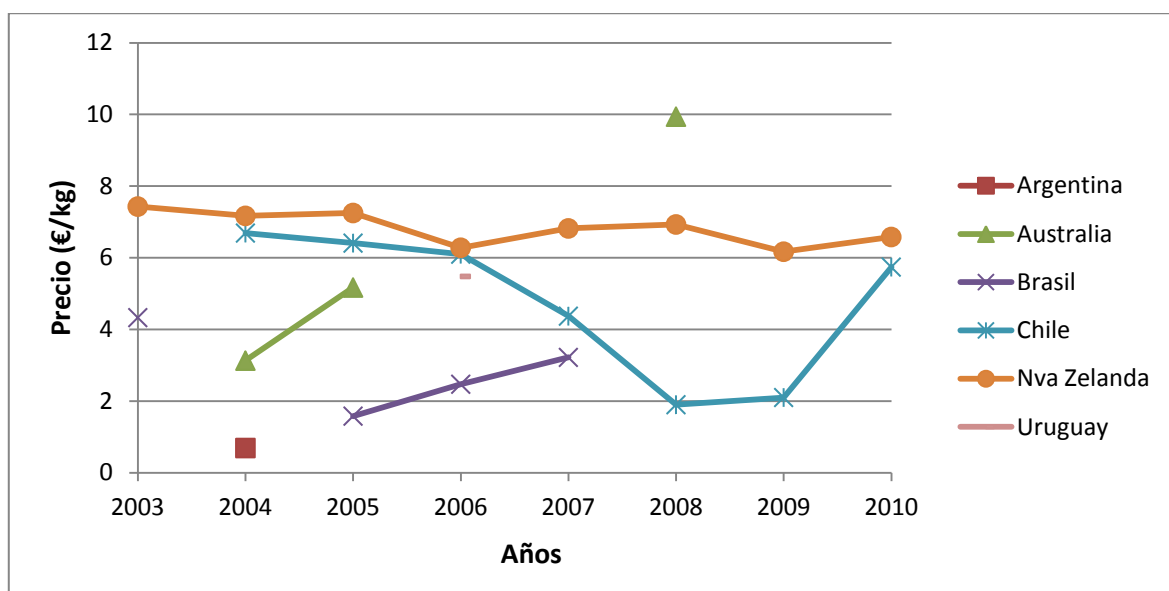
En la exportación de carne curada durante el período mencionado, Chile lideró con un precio promedio de 22,2 €/kg., tomando en cuenta que registró una sola participación el año 2007 (gráfico 5), con un volumen de 200 kg, que significó una participación sobre el volumen total de 1,7%.

Gráfico 5. Precios de exportación a UE27 de carne curada según país de origen y año (€/kg.).



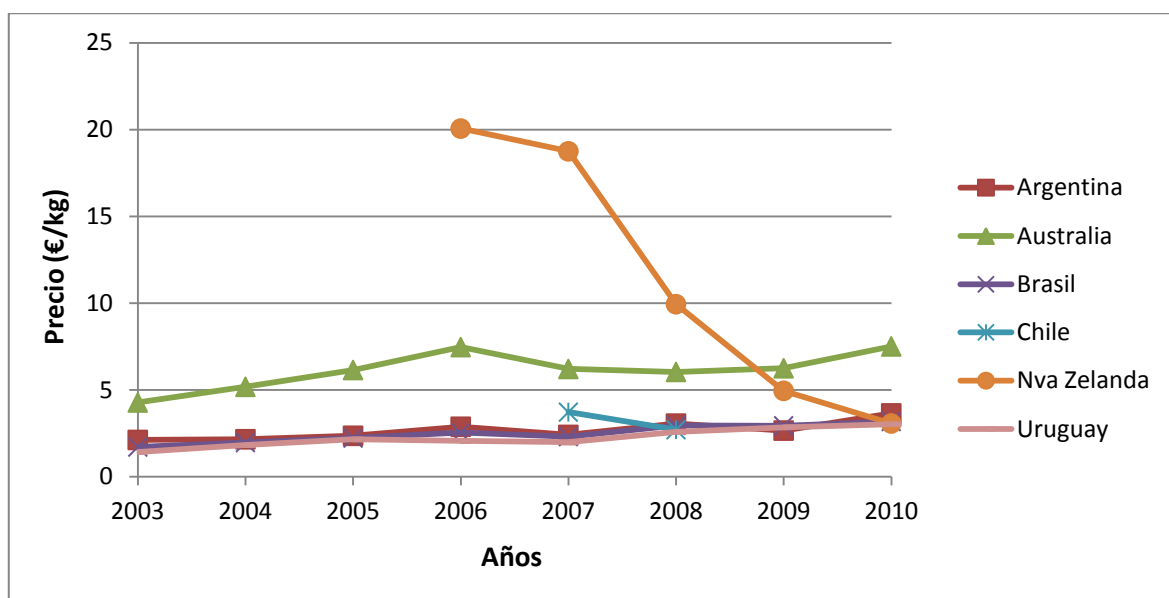
Aunque Chile tuvo un desempeño desigual a lo largo de los últimos años, su exportación de cortes con hueso, congelados obtuvo el 4º lugar con un precio promedio de 4,76 €/kg, detrás del líder Nueva Zelanda, que fue 6,83 €/kg. (gráfico 6). Esta glosa participó en un 1,1% del volumen total exportado.

Gráfico 6. Precios de exportación a UE27 de cortes con hueso congelados según país de origen y año (€/kg.).



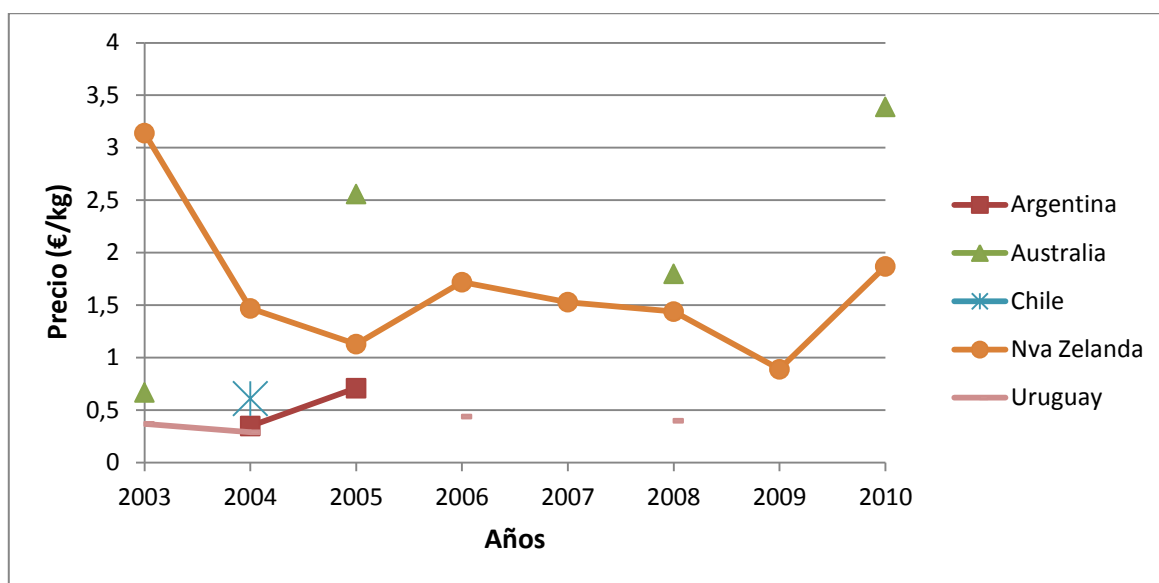
Los precios promedio de exportación de despojos preparados más altos correspondieron a Nueva Zelanda, 11,35 €/kg. Chile por su parte se ubicó en el 6° lugar del ranking con un precio promedio de exportación de 3,22 €/kg. (gráfico 7). La situación de Nueva Zelanda es particular, pues comenzó a exportar el año 2006 con precios altos que paulatinamente fueron descendiendo durante los años posteriores. Chile exportó esta glosa en un 0,6% del volumen total exportado.

Gráfico 7. Precios de exportación a UE27 de despojos preparados según país de origen y año (€/kg.).



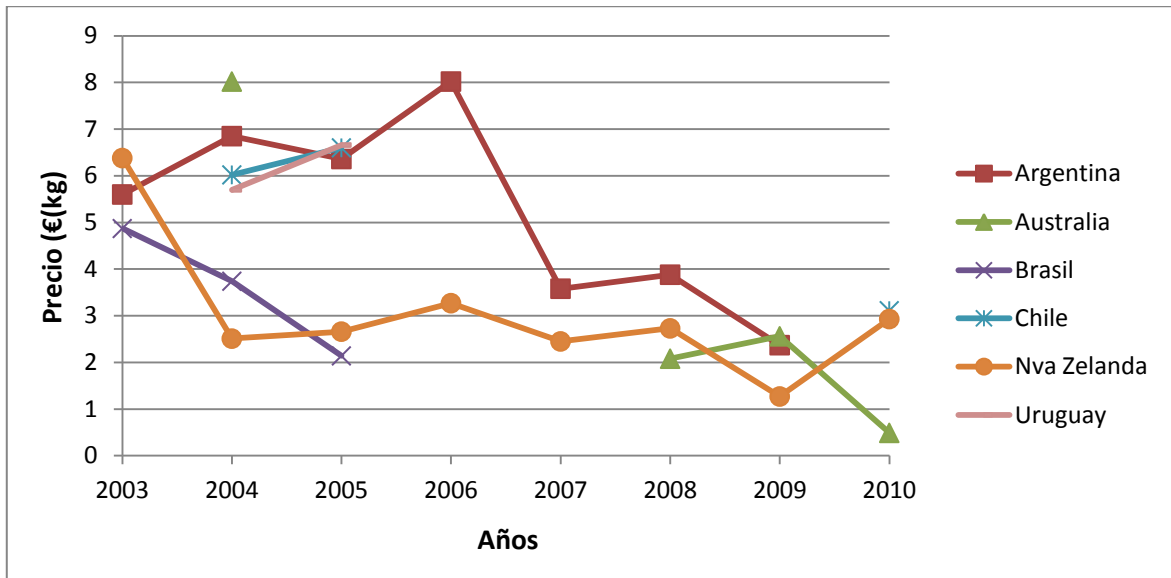
Respecto de los hígados congelados, Australia fue el país que obtuvo el mejor precio con 2,11 €/kg, pese a participar cuatro veces. Se observa un precio bajo de exportación para todos los países; Chile participó una vez con un precio de 0,61 €/kg (gráfico 8), correspondiendo esta glosa al 0,2% de lo que se exportó durante el período.

Gráfico 8. Precios de exportación a UE27 de hígados congelados según país de origen y año (€/kg.).



En la glosa arancelaria correspondiente a despojos refrigerados, se observa una tendencia a la baja en general de los precios. Predominó en cuanto a precios Uruguay con un 6,18 €/kg, aunque su participación no fue constante durante el período. Chile, algunos años exportó productos contenidos en esta glosa, promediando 5,24 €/kg. que lo ubicó en el 2º lugar (gráfico 9). Cabe mencionar que este producto es el que menos participó en el volumen total exportado (0,006%).

Gráfico 9. Precios de exportación a UE27 de despojos refrigerados según país de origen y año (€/kg.).

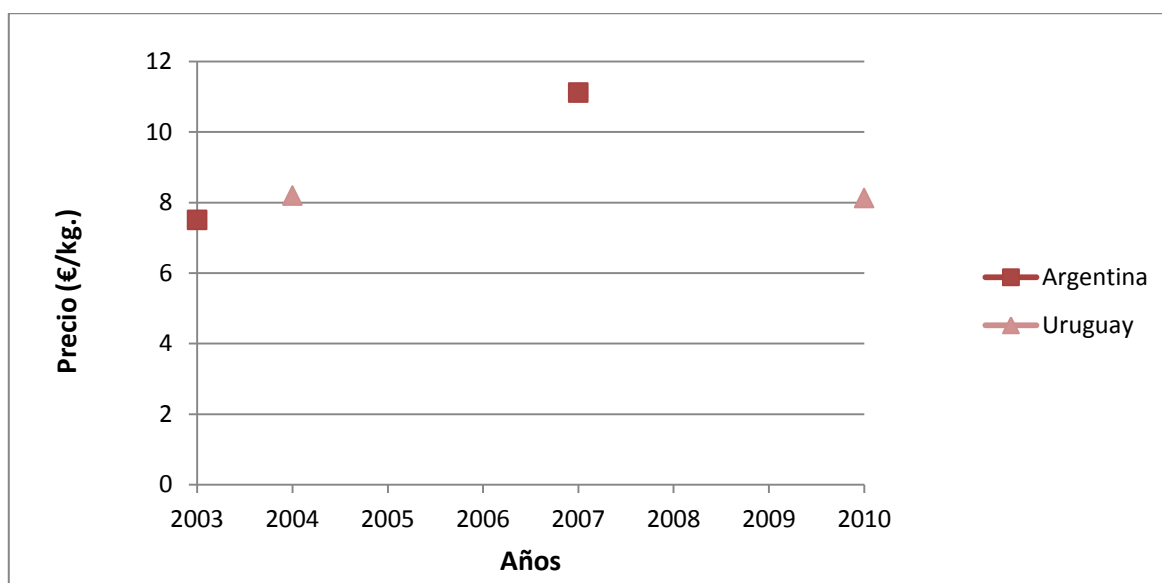


7.2.2. Exportaciones de productos cárnicos bovinos hacia UE27 en los que Chile no participó en los años estudiados.

A pesar de que Chile no exporta este tipo de productos es importante conocer los precios que alcanzan los países competidores nuestros en dichas glosas arancelarias en virtud de que puede ocurrir que éstas sean las glosas mejor pagadas por los países compradores.

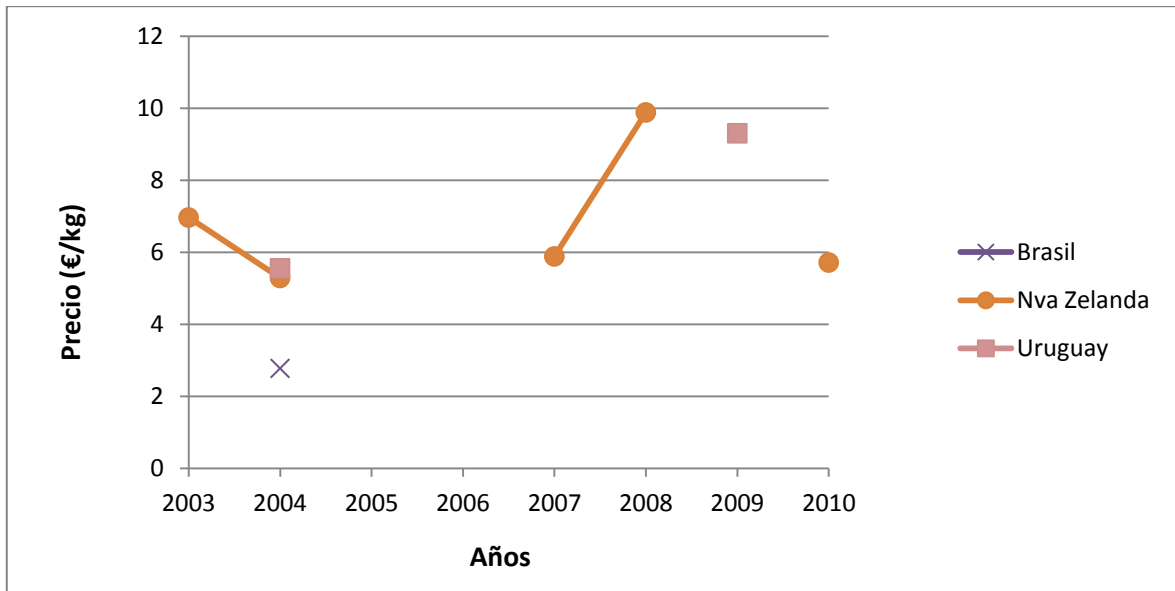
Con respecto a la exportación de medias canales se observa que Argentina obtuvo el precio promedio más alto el cual fue 9,32 €/kg. considerando que participó sólo Argentina y Uruguay y no en todos los años mencionados (gráfico 10).

Gráfico 10. Precios de exportación a UE27 de medias canales según país de origen y año (€/kg.).



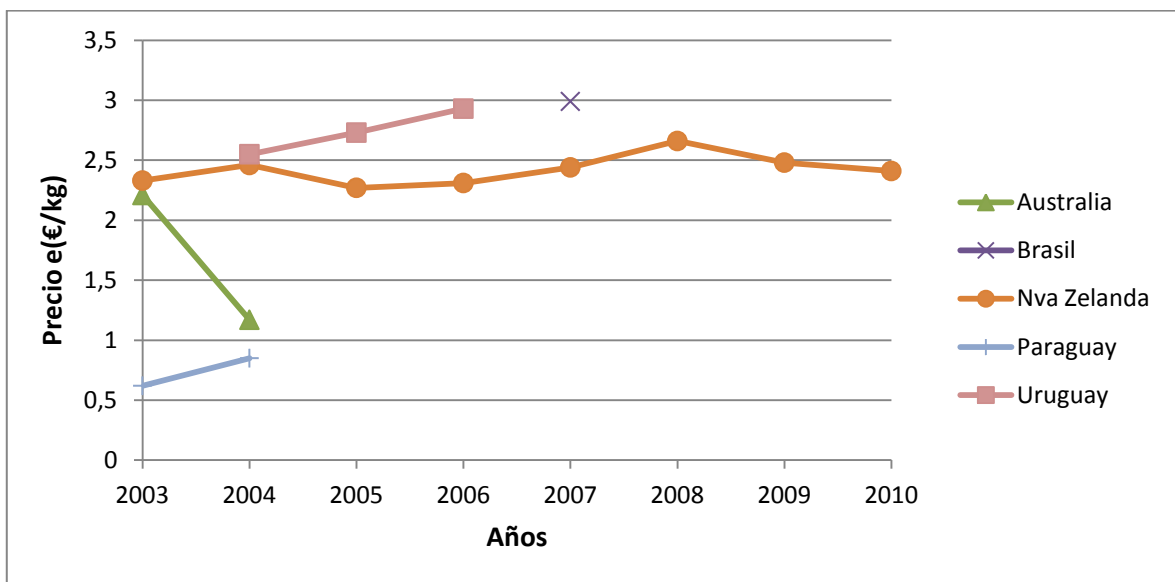
Se puede observar a continuación que en la exportación de medias canales congeladas, Uruguay obtuvo el primer lugar con un precio promedio de 7,44 €/kg. (gráfico 11).

Gráfico 11. Precio de exportación a UE27 de medias canales congeladas según país de origen y año (€/kg.).



En la exportación de lenguas congeladas, el precio promedio más alto lo presentó Brasil con 2,99 €/kg, tomando en cuenta que participó una vez el año 2007 (gráfico 12).

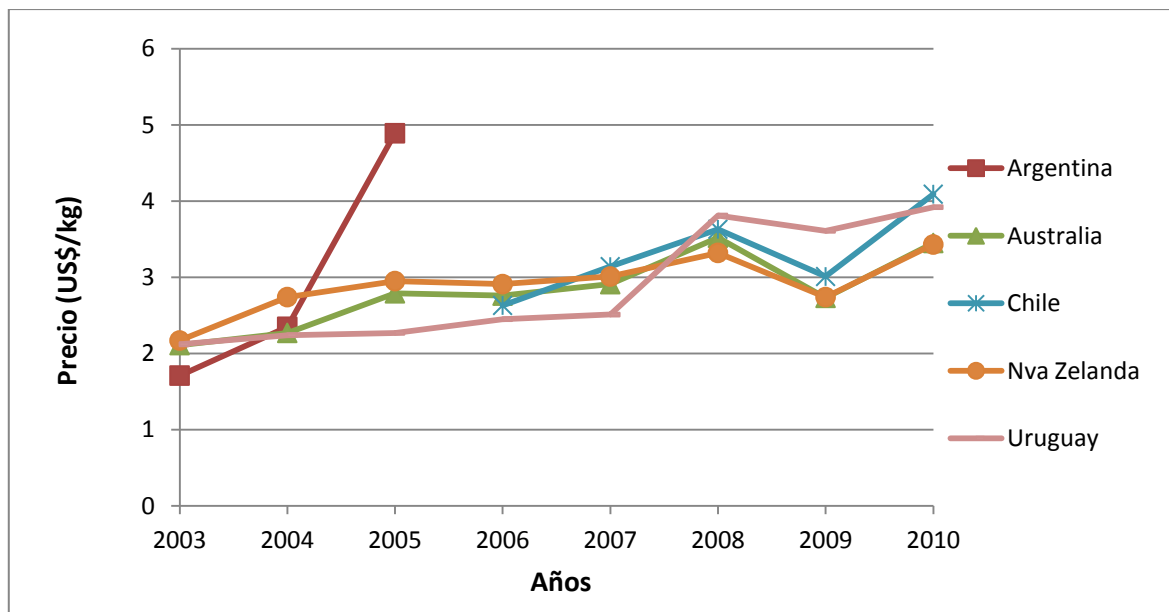
Gráfico 12. Precio de exportación a UE27 de lenguas congeladas según país de origen y año (€/kg.).



7.2.3. Exportaciones de productos cárnicos bovinos hacia EEUU ordenados según participación en el volumen total en los que Chile participó en los años estudiados.

En la exportación de cortes sin hueso congelados, que corresponde a la glosa más importante del punto de vista de volumen exportado hacia EEUU (84,1%), Chile obtuvo el primer lugar con un precio promedio de 3,30 US\$/kg. a pesar de que no tuvo participación los primeros tres años del período estudiado (gráfico 13).

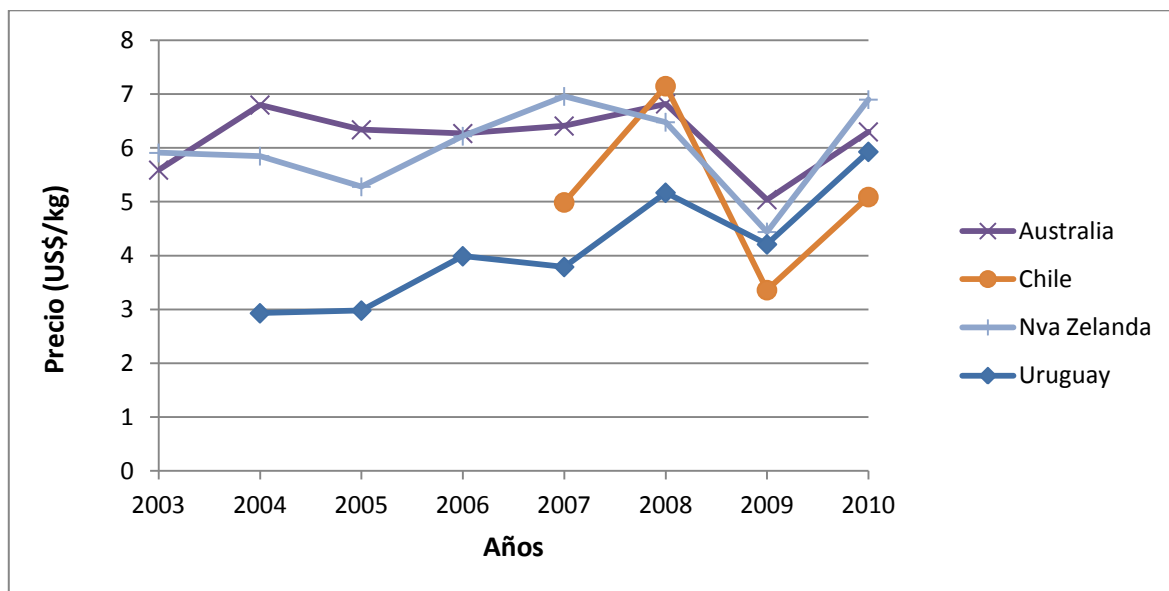
Gráfico 13. Precios de exportación a EEUU de cortes sin hueso congelados según país de origen y año (US\$/kg.).



En la exportación de cortes sin hueso refrigerados se observa que los precios de exportación en los últimos años fueron parejos y Chile se ubicó en el 3° lugar con un precio promedio de 5,15 US\$/kg.; el líder correspondió a Australia, con un precio promedio de 6,20 US\$/kg.

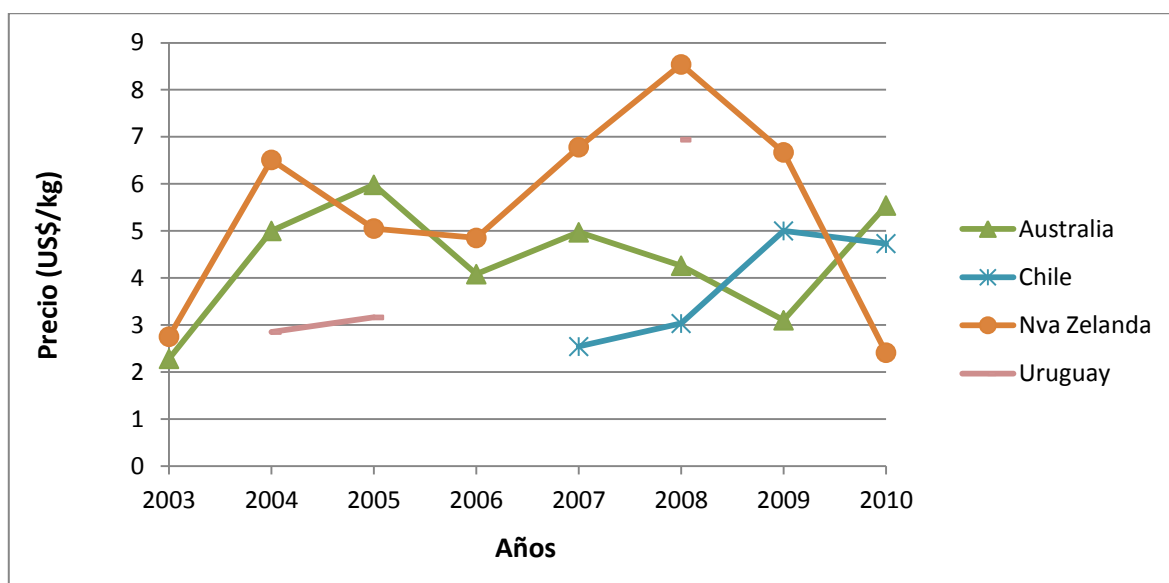
(gráfico 14). Esta glosa ocupó el segundo lugar en la participación en el volumen total (11,2%).

Gráfico 14. Precios de exportación a EEUU de cortes sin hueso refrigerados según país de origen y año (US\$/kg.).



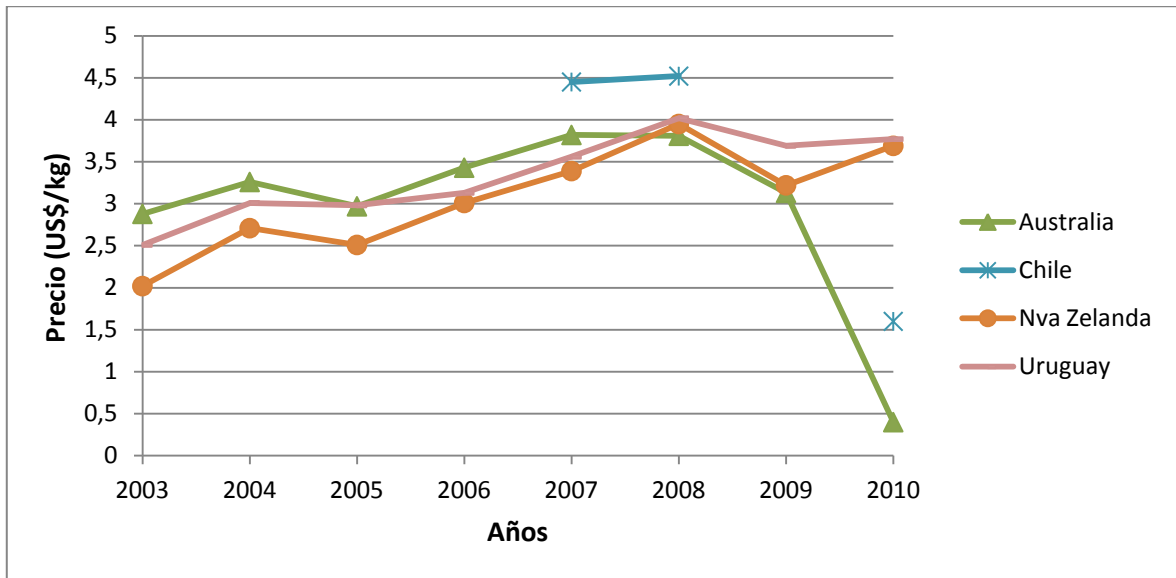
Se observa semejanza en los precios de exportación de cortes con hueso congelados para todos los países que participaron. El primer lugar lo obtuvo Nueva Zelanda con un precio promedio de 5,45 US\$/kg., mientras que Chile, pese a que tendió al alza en los años en que participó, alcanzó el 4º lugar con un precio promedio de 3,83 US\$/kg. (gráfico 15). La participación de esta glosa sobre el volumen total de exportación fue de 2,4%.

Gráfico 15. Precios de exportación a EEUU de cortes con hueso congelados según país de origen y año (US\$/kg.).



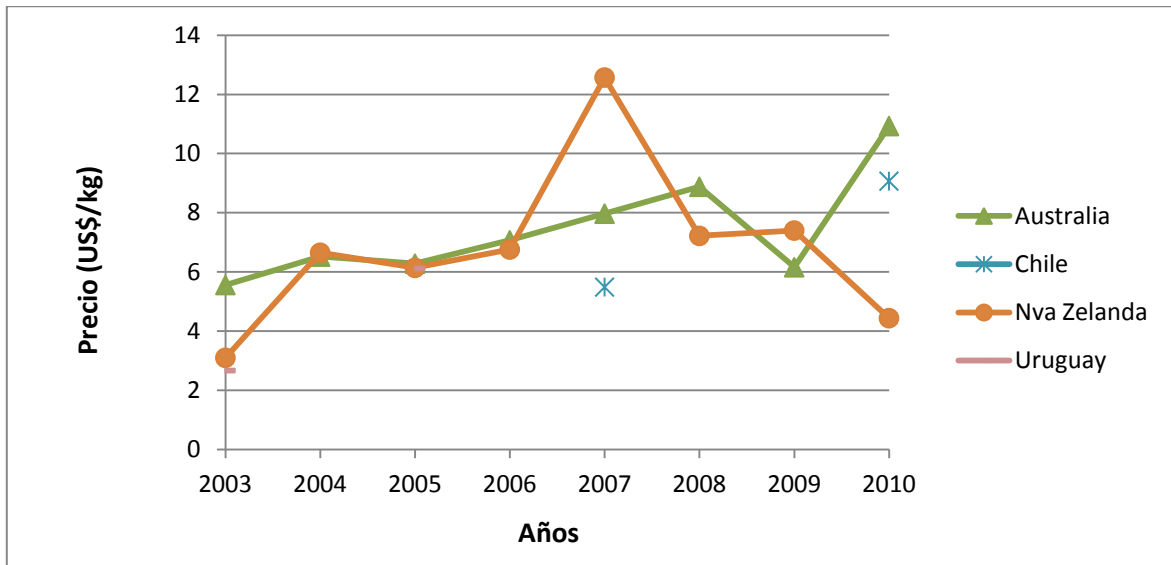
Chile participó en la exportación de otros despojos congelados tres veces, con un precio promedio de 3,52 US\$/kg., lo cual lo ubicó en el primer lugar del ranking de precios (gráfico 16), sin embargo se ubicó en 4° lugar en lo que respecta a la participación de esta glosa en el volumen total exportado (2%).

Gráfico 16. Precios de exportación a EEUU de otros despojos congelados según país de origen y año (US\$/kg.).



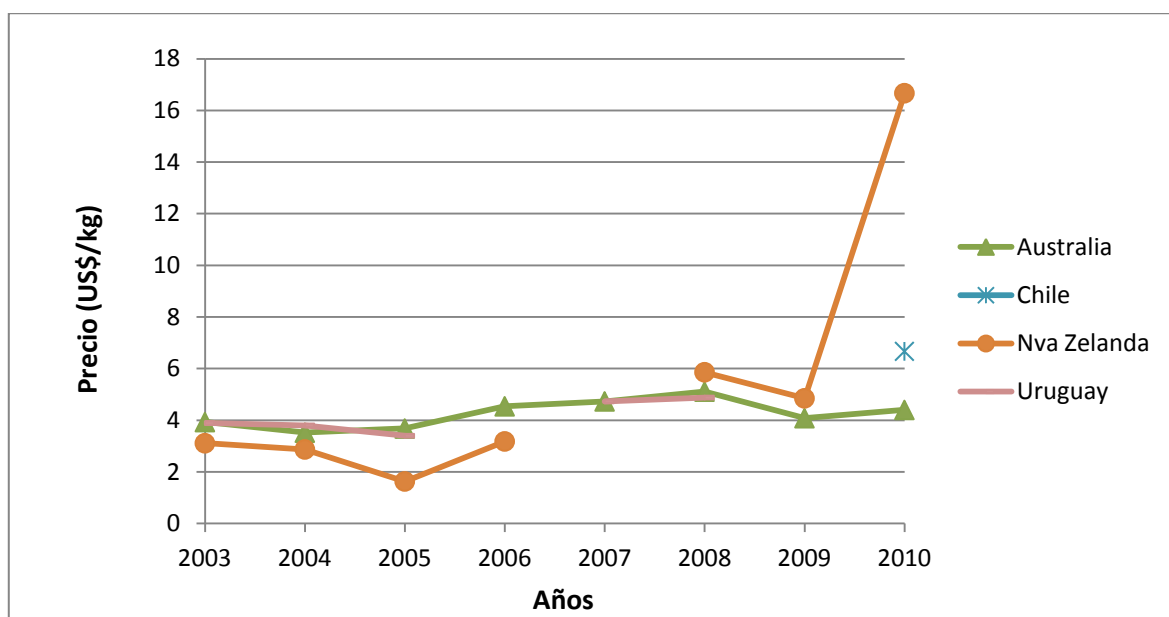
Con respecto a la exportación de cortes con hueso refrigerados, Chile participó dos veces con un precio promedio de 7,28 US\$/kg ubicándose en el segundo lugar. El país con el precio más alto en el período fue Australia con 7,42 US\$/kg. (gráfico 17). La participación sobre el volumen total de exportación fue 0,3%.

Gráfico 17. Precios de exportación a EEUU de cortes con hueso refrigerados según país de origen y año (US\$/kg.).



Chile, en la exportación de despojos refrigerados, acusó participación una sola vez el último año con un valor de 6,67 US\$/kg con el cual se ubicó en el primer lugar (gráfico 18). La participación de esta glosa en el volumen total exportado alcanzó el 0,07%, por lo que se posicionó en último lugar de las glosas en que Chile participa en la exportación hacia EEUU.

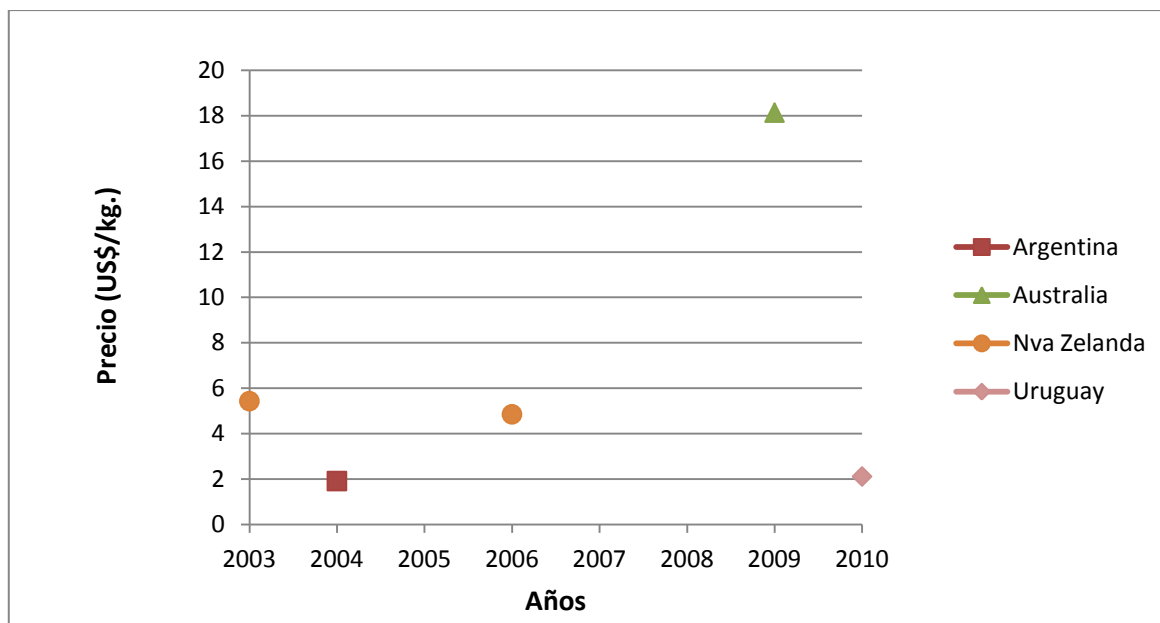
Gráfico 18. Precios de exportación a EEUU de despojos refrigerados según país de origen y año (US\$/kg.).



7.2.4. *Exportaciones de productos cárnicos bovinos hacia EEUU en los que Chile no participa en los años estudiados.*

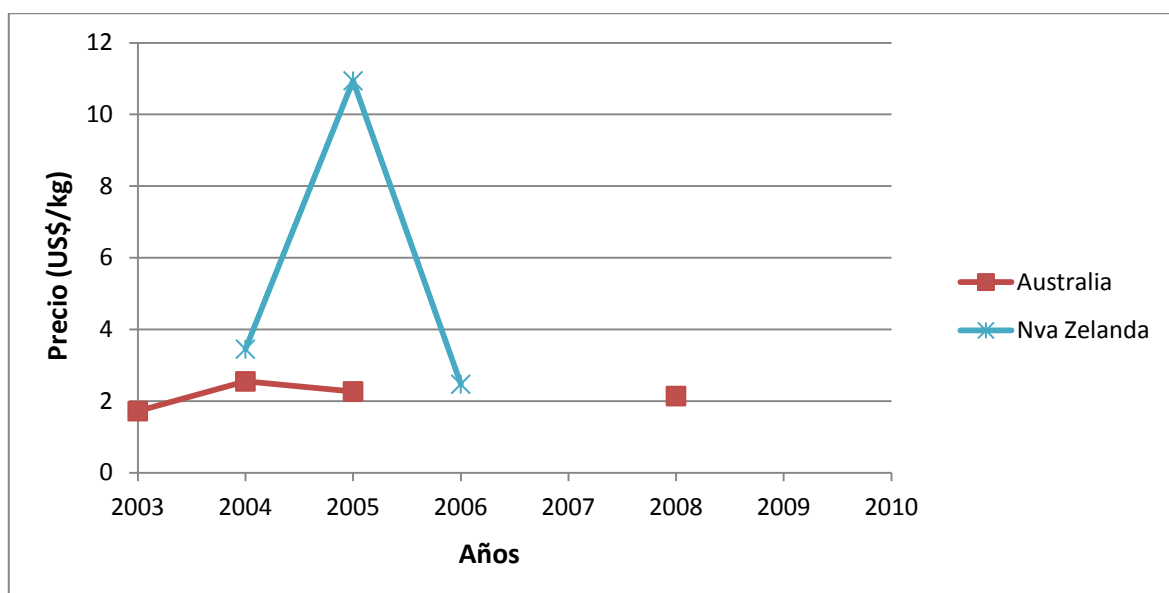
Chile no participó en la exportación de medias canales y el líder en precio promedio fue Australia con 18,1 US\$/kg aunque participa una vez el año 2009 (gráfico 19).

Gráfico 19. Precios de exportación a EEUU de medias canales según país de origen y año (US\$/kg.).



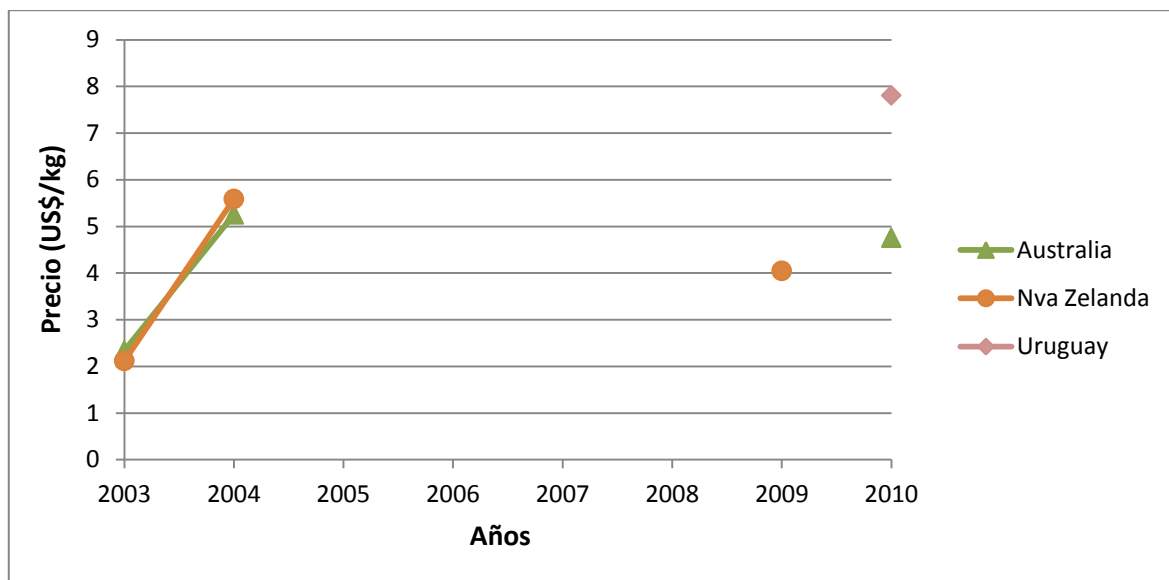
Nueva Zelanda, con 5,62 US\$/kg. ocupó el primer lugar en los precios promedio de exportación de medias canales congeladas (gráfico 20). Aquí Nueva Zelanda participó una sola vez en donde exportó poco volumen con un precio muy alto en comparación a los otros países exportadores.

Gráfico 20. Precios de exportación a EEUU de medias canales congeladas según país de origen y año (US\$/kg.).



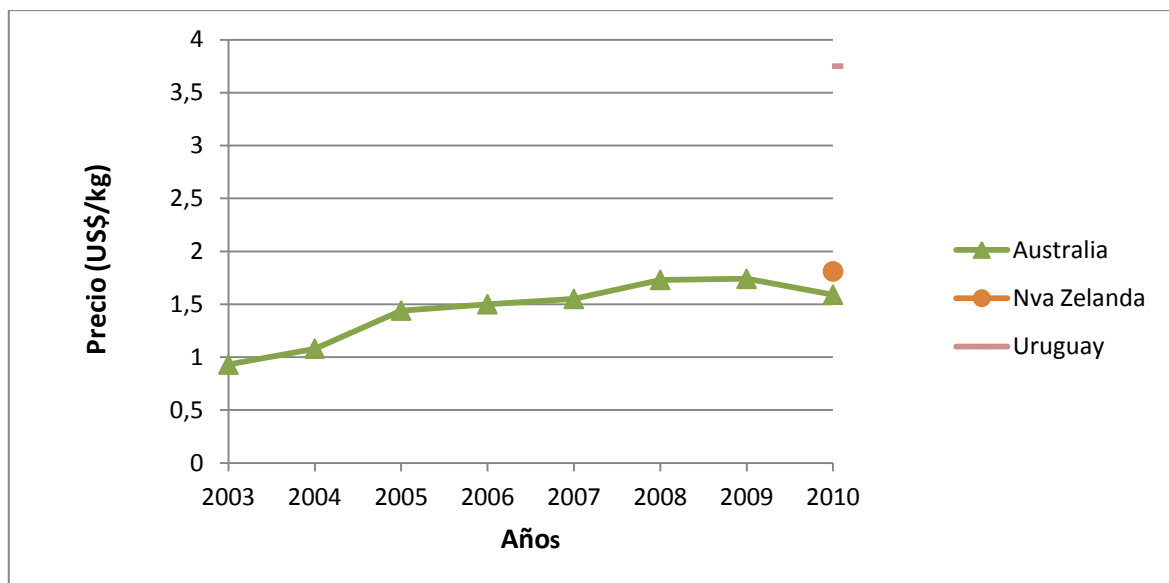
En la exportación de lenguas congeladas, Chile no participó y el precio promedio más alto correspondió a Uruguay con 7,81 US\$/kg. a pesar de participar una vez el año 2010 (gráfico 21).

Gráfico 21. Precios de exportación a EEUU de lenguas congeladas según país de origen y año (US\$/kg.).



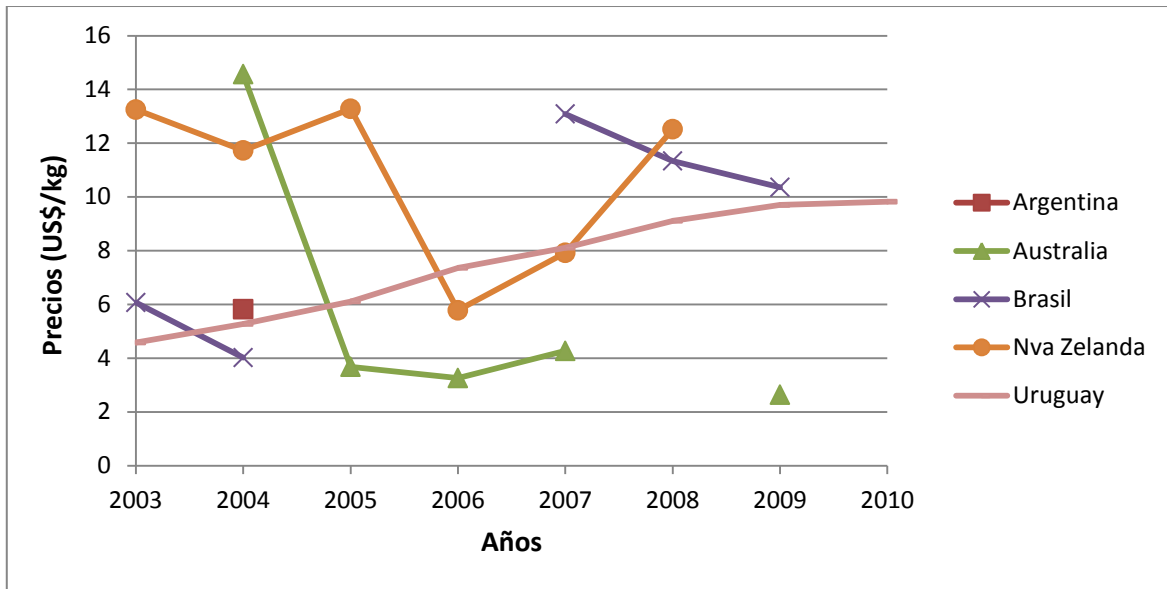
Para la exportación de hígados congelados, aunque participó una vez el año 2010, Uruguay obtuvo el primer lugar de los precios promedio con 3,75 US\$/kg. (gráfico 22).

Gráfico 22. Precios de exportación a EEUU de hígados congelados según país de origen y año (US\$/kg.).



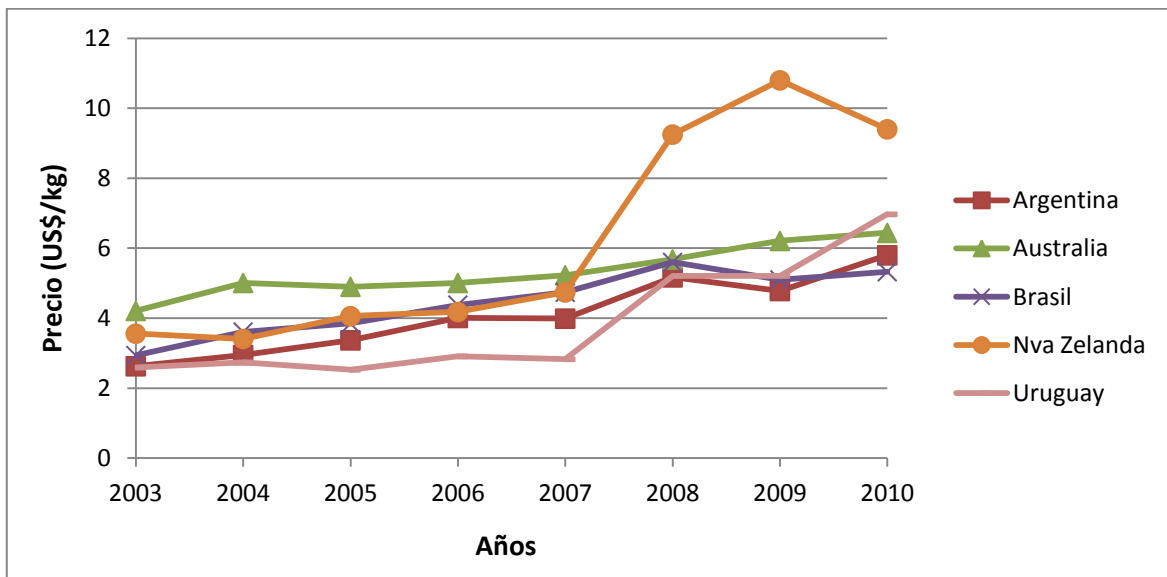
Con respecto a la exportación de carne curada, el precio promedio más alto lo registró Nueva Zelanda con 10,75 US\$/kg. (gráfico 23).

Gráfico 23. Precios de exportación de carne curada según país de origen y año (US\$/kg.).



Para finalizar, con respecto a la exportación de despojos preparados, el precio promedio más alto lo presentó Australia con 5,34 US\$/kg. (gráfico 24).

Gráfico 24. Precios de exportación a EEUU de despojos preparados según país de origen y año (US\$/kg.)



8. DISCUSIÓN

A modo de resumen de la información expuesta previamente se entregan los siguientes cuadros. Se expone en el cuadro 10 las glosas clasificadas en barata, media o cara, de acuerdo al precio promedio que esta alcanzó para un país durante todo el período analizado y a continuación se compendia la situación de cada glosa con los aspectos más importantes a conocer (cuadro 11).

Cuadro 10. Clasificación de las distintas glosas exportadas a UE27 y EEUU en barata media o cara dependiendo de su precio promedio de los promedios de los países (US\$/kg).

Tipo de glosa	Valor (US\$/kg)	Glosas correspondientes UE27	Glosas correspondientes EEUU
Barata	hasta 6,05	Cortes con hueso congelados Cortes sin hueso congelados Despojos refrigerados Lenguas congeladas Hígados congelados Otros despojos congelados Despojos preparados	Cortes sin hueso refrigerados Medias canales congeladas Cortes con hueso congelados Cortes sin hueso congelados Despojos refrigerados Lenguas congeladas Hígados congelados Otros despojos congelados Despojos preparados
Media	6,1 a 12,1	Medias canales Cortes con hueso refrigerados Cortes sin hueso refrigerados Medias canales congeladas	Medias canales Cortes con hueso refrigerados Carne curada
Cara	12,2 a 18,14	Carne curada	

Cuadro 11. Resumen de los expuesto previamente en los gráficos, de manera tal de compendiar la participación de nuestro país en las exportaciones de las glosas previamente clasificadas y para el período determinado.

	UE27	EEUU
Nombre	Medias canales	Medias canales
Situación de Chile	Chile no participó	Chile no participó
Líder	Argentina	Australia
Tipo de glosa	Media	Media
Nombre	Cortes con hueso refrigerados	Cortes con hueso refrigerados
Situación de Chile	Chile alcanzó el 2° lugar	Chile participó dos veces y se ubicó en el 2° lugar.
Líder	Australia	Australia
Tipo de glosa	Media	Media
Nombre	Cortes sin hueso refrigerados	Cortes sin hueso refrigerados
Situación de Chile	Aunque es la glosa que Chile exporta en mayor porcentaje (84,1%), alcanza el 6° lugar	Chile participó los últimos tres años y con ello consigue el 3° lugar del grupo
Líder	Nueva Zelanda	Australia
Tipo de glosa	Media	Barata
Nombre	Medias canales congeladas	Medias canales congeladas
Situación de Chile	Chile no participó	Chile no participó
Líder	Uruguay	Nueva Zelanda
Tipo de glosa	Media	Media
Nombre	Cortes con hueso congelados	Cortes con hueso congelados

Situación de Chile	Chile obtuvo el 4° lugar	Chile se ubicó en el 4° lugar pero no exporta los primeros años
Líder	Nueva Zelanda	Nueva Zelanda
Tipo de glosa	Barata	Barata
Nombre	Cortes sin hueso congelados	Cortes sin hueso congelado
Situación de Chile	Chile alcanzó el 2° lugar	Chile lideró el grupo en la glosa que se exporta en mayor proporción (84,1%)
Líder	Nueva Zelanda	Chile
Tipo de glosa	Barata	Barata
Nombre	Despojos refrigerados	Despojos comestibles de bovino,
Situación de Chile	Chile se ubicó en el 2° lugar habiendo exportado algunos años	Chile participó una sola vez y superó el precio del resto de los países
Líder	Uruguay	Chile
Tipo de glosa	Barata	Barata
Nombre	Lenguas congeladas	Lenguas congeladas
Situación de Chile	Chile no participó	Chile no participó
Líder	Brasil	Uruguay
Tipo de glosa	Barata	Barata
Nombre	Hígados congelados	Hígados congelados
Situación de Chile	Chile participó sólo una vez y ese precio le otorga el 3° lugar	Chile no participó
Líder	Australia	Uruguay
Tipo de glosa	Barata	Barata

Nombre	Otros despojos congelados	Otros despojos congelados
Situación de Chile	Chile apareció como líder	Chile sólo participó tres veces ubicándose en el primer lugar
Líder	Chile	Chile
Tipo de glosa	Barata	Barata
Nombre	Carne curada	Carne curada
Situación de Chile	Chile participó una vez y con el precio más alto pese a que representa el 1,7% del total exportado	Chile no participó
Líder	Chile	Nueva Zelanda
Tipo de glosa	Cara	Media
Nombre	Despojos preparados	Despojos preparados
Situación de Chile	Chile obtuvo el 6° lugar	Chile no participó
Líder	Nueva Zelanda	Nueva Zelanda
Tipo de glosa	Barata	Barata

9. CONCLUSIONES

1. Chile exporta hacia Estados Unidos productos cárnicos de origen bovino a partir del año 2006 en adelante y no en todas las glosas estudiadas, se excluye de las glosas medias canales, medias canales congeladas, lenguas congeladas, hígados congelados, carne curada y despojos comestibles, en donde los líderes en precio en general resultan ser los países de Oceanía.
2. En las glosas en que Chile no participa en la exportación hacia la UE27, las cuales son medias canales, medias canales congeladas y lenguas congelada; el ranking de precios de exportación los lideran países constituyentes del MERCOSUR.
3. En la glosa que Chile exporta en mayor cantidad y valor hacia la UE27 (cortes de bovino con hueso, fresco o refrigerado), se obtuvo el 6º lugar del ranking de precios de exportación, tomando en cuenta que los otros países no poseen privilegios arancelarios con la UE27.
4. Los cortes sin hueso congelados que Chile más vende a USA, se presenta como líder en el ranking de precios, pero la glosa se clasifica como barata y la participación en la exportación no se observa en todos los años estudiados.
5. Las mejores posiciones que Chile obtuvo en la exportación hacia la UE27 fueron principalmente en glosas de tipo barata a excepción de la glosa correspondiente a carne bovina curada, considerada como cara, en donde Chile se impone con una sola participación de muy alto valor dentro del período estudiado.
6. Las mejores posiciones en los ranking de precios hacia EEUU se da en aquellos productos de valor barato, pero en términos generales no presenta últimos lugares a pesar de no registrar exportaciones durante los primeros años del período estudiado

a diferencia de las exportaciones hacia UE27 en donde Chile aparece mayoritariamente en lugares desfavorecidos en las glosas en que efectivamente participó.

10. BIBLIOGRAFÍA

- Amunátegui, R. 2008. Antecedentes de la carne bovina en Chile en el año 2007. [en línea]. > <http://www.odepa.gob.cl/odepaweb/publicaciones/doc/2079.pdf><. [consulta 23-12-2010]
- Anón. [200?]. Conceptos de Bechmarking. [en línea]. >http://www.uov.com.br/biblioteca_arquivos/Curso48-32.pdf<. [consulta 15-12-2010]
- Bakouros, Y.; Demetriadou, V. s/f.. Herramientas de gestión de la innovación. Thessalia, Grecia. University of Thessaly. 66p.
- Bernard, A.; Jensen, J.; Redding, S.; Schott, P. 2007. Firms in International Trade. Boston, Estados Unidos. 29p.
- Echávarri, V. 2010. Situación de la carne bovina. [en línea]. Santiago, Chile. ><http://www.ingenierosagronomos.cl/2010/mayo/situacion.pdf><. [consulta 20-12-2010]
- FIA 2003. Estrategia de innovación agraria para la producción de carne bovina. Santiago, Chile. 84p.
- Maino, M.. 2007. Plan de desarrollo para el sector de la carne bovina. **In:** Ministerio de Agricultura. Santiago, Chile. 54p.

- Maino M. 2008. Informe Final Proyecto: Elementos para la elaboración de una propuesta estratégica para el desarrollo del sector de carne bovina. **In:** Ministerio de Agricultura. Santiago, Chile. 78p.
- Moreira, V. ; Carrillo, B. ; Briones, M. 2009. Sector Agropecuario. Valdivia, Chile. Universidad Austral de Chile. 21p.
- Oficina de Estudios y Políticas Agrarias ODEPA/INE. 2012. Boletín carne bovina: tendencias de producción, precios y comercio exterior. [en línea]. Santiago, Chile. <http://www.odepa.cl/articulos/MostrarDetalle.action?idcla=12&idn=2339> [consulta 25-05-2012]
- Oficina de Estudios y Políticas Agrarias ODEPA. 2005. Ganado y carnes, Mercado de la carne bovina. [en línea]. Santiago, Chile. ><http://www.odepa.gob.cl/servlet/articulos.ServletMostrarDetalle;jsessionid=F9C194B0BDF9ACF5130E0F4A2C6C3ADC?idcla=2&idcat=8&idclase=99&idn=1557&volver=1> <. [consulta 20-10-2010].
- Oficina de Estudios y Políticas Agrarias ODEPA. 2006. Ganado y carnes, Revisión del mercado de la carne bovina. [en línea]. Santiago, Chile. ><http://www.odepa.gob.cl/servlet/articulos.ServletMostrarDetalle;jsessionid=F9C194B0BDF9ACF5130E0F4A2C6C3ADC?idcla=2&idcat=8&idclase=99&idn=1860&volver=1> <. [consulta 22-10-2010]

- Oficina de Estudios y Políticas Agrarias ODEPA. 2007. Ganado y carnes, Temporada de carne bovina. [en línea]. Santiago, Chile. ><http://www.odepa.gob.cl/servlet/articulos.ServletMostrarDetalle;jsessionid=F9C194B0BDF9ACF5130E0F4A2C6C3ADC?idcla=2&idcat=8&idclase=99&idn=1557&volver=1> <. [consulta 27-10-2010]
- Pérez, A. 2000. El papel de la innovación en el desarrollo económico. ¿Inversión o gasto?. Santiago, Chile. **In:** Colección Mediterráneo Económico: “Innovación y desarrollo económico” N° 17
- Sociedad Nacional de Agricultura. 2008. Desafío exportador y tipo de cambio. **In:** Encuentro gremial de la Cámara de Comercio de Valparaíso, Momento Empresarial: claves y desafíos. Valparaíso, Chile. Cámara de Comercio de Valparaíso.